ALEXANDRU NICOLIȚĂ

GHIDUL PORTOFELULUI FERICIT

- Principii simple pentru creșterea veniturilor și averii
- Scapă de mentalitatea învechită
- Creează-ți o viață fericită și prosperă

GHID FINANCIAR

ALEXANDRU NICOLIȚĂ

GHIDUL PORTOFELULUI FERICIT

- Principii simple pentru creșterea veniturilor și averii
- Scapă de mentalitatea învechită
- Creează-ți o viață fericită și prosperă

GHID FINANCIAR

Alexandru Nicoliță

GHIDUL PORTOFELULUI FERICIT

_____

- **Principii simple pentru creșterea veniturilor și averii**
- **Scapă de mentalitatea învechită**
- **Creează-ți o viață fericită și prosperă**

Copyright © 2018 Nicoliţă-Cristian Alexandru Ştefan

Toate drepturile rezervate.

ISBN 978-606-8956-38-1

București 2018

Cuprins

Pagina de titlu

Pagina de copyright

Ghidul Portofelului Fericit

Introducere

Conspiraţia elitei

NOILE REGULI ALE BANILOR

Educaţia financiară

Strategia de impozitare

Cei care economisesc sunt perdanţi

Active vs. Pasive

Datoria bună vs. datoria rea

Cumpără – vinde – nu te păcăli singur

Concentrează-te

IMOBILIARE

Proprietăţi imobiliare rezidenţiale

Spaţii comerciale

Investiţii imobiliare speculative

Terenuri

Intermediază tranzacţii imobiliare

Dezvoltator imobiliar

Profită de executările silite

VALORI MOBILIARE

Acţiuni

Dividende

Obligaţiuni

Fonduri mutuale

Piaţa Forex

Tranzacţionează mărfuri

Metale preţioase

Valori mobiliare derivate – contracte futures

Valori mobiliare derivate – opţiuni

Contracte pe diferenţă (CFD)

Criptomonede

AFACERI

Afacerile de marketing în rețea

Afaceri

Sistem automat de venituri

DREPTURI DE AUTOR

Scrie un best-seller

Alte drepturi de autor

Schimbă-ți modul de gândire

Descoperă-ți geniul

Conștiința abundenței

Transformă o idee în bani

Mentalitatea succesului

VÂNZĂRI

Arta de a vinde

Vinde pe Ebay

Colecționează obiecte de artă, numismatică

STRATEGII

Ciclul 20-10-5

Banii altor oameni, timpul altor oameni

Cheltuielile mici sunt de fapt o mare avere

Câştigă la loto

Transformă 40 de mii de euro în 4 milioane de euro

Google AdSense

Cele 6 obiceiuri ale celor bogaţi

Sistem de siguranţă financiară

Investiţia de anvergură

Sinergia

Transformă venitul activ în venit sub formă de portofoliu și venit pasiv

ÎNCHEIERE

Fă lumea un loc mai bun

CUPRINS

Introducere

Conspiraţia elitei

NOILE REGULI ALE BANILOR

Educaţia financiară

Strategia de impozitare

Cei care economisesc sunt perdanți

Active vs. Pasive

Datoria bună vs. datoria rea

Cumpără – vinde – nu te păcăli singur

Concentrează-te

IMOBILIARE

Proprietăţi imobiliare rezidenţiale

Spaţii comerciale

Investiţii imobiliare speculative

Terenuri

Intermediază tranzacţii imobiliare

Dezvoltator imobiliar

Profită de executările silite

VALORI MOBILIARE

Acţiuni

Dividende

Obligaţiuni

Fonduri mutuale

Piaţa Forex

Tranzacţionează mărfuri

Metale preţioase

Valori mobiliare derivate – contracte futures

Valori mobiliare derivate – opţiuni

Contracte pe diferenţă (CFD)

Criptomonede

AFACERI

Afacerile de marketing în rețea

Afaceri

Sistem automat de venituri

DREPTURI DE AUTOR

Scrie un best-seller

Alte drepturi de autor

Schimbă-ți modul de gândire

Descoperă-ți geniul

Conștiința abundenței

Transformă o idee în bani

Mentalitatea succesului

VÂNZĂRI

Arta de a vinde

Vinde pe Ebay

Colecționează obiecte de artă, numismatică

STRATEGII

Ciclul 20-10-5

Banii altor oameni, timpul altor oameni

Cheltuielile mici sunt de fapt o mare avere

Câştigă la loto

Transformă 40 de mii de euro în 4 milioane de euro

Google AdSense

Cele 6 obiceiuri ale celor bogaţi

Sistem de siguranţă financiară

Investiţia de anvergură

Sinergia

Transformă venitul activ în venit sub formă de portofoliu și venit pasiv

ÎNCHEIERE

Fă lumea un loc mai bun

Introducere

Fie că îți dorești să generezi venituri suplimentare şi să scapi de grija provocată de lipsurile financiare, sau să construiești o avere solidă, venituri pasive şi să te poți retrage înainte de vârsta pensionarii, această carte este pentru tine. Te va ajuta să-ți îmbunătățești educaţia financiară, un tip de educaţie atât de necesară pentru siguranța financiară, siguranţă care nu mai poate fi obţinută printr-un simplu loc de muncă şi care este afectată de guvernele supraîndatorate şi de programele asigurărilor sociale şi medicale aflate în prag de faliment.

Te-ai întrebat vreodată cum au apărut banii, ce reprezintă banii şi cine controlează cea mai mare parte a banilor din lume? Prin această carte vei înţelege cine controlează finanţele lumii, de unde provin principalele probleme asociate cu lumea banilor şi ce poți face tu pentru a te feri de aceste probleme. Vei descoperi cum să aplici noile reguli ale banilor şi să-ți deblochezi gândirea prosperă pentru ca să ajungi independent financiar şi să duci stilul de viață pe care-l visezi. Investitorii deștepți fac aumite lucruri pentru a profita chiar acum, lucruri pe care le poți aplica şi tu.

În continuare vreau sa privim către istoria banilor şi evenimentele petrecute de-a lungul timpului care au avut un impact semnificativ asupra economiei zilelor noastre.

Istoria banilor

Aşa cum au evoluat oamenii, aşa au evoluat şi banii. “Banii” au funcţionat la început sub formă de troc sau barter, schimbul de pui sau lapte de pildă, apoi au apărut sub forma scoicilor şi mărgelelor, apoi ca monede de aur, argint şi cupru.

Banii erau obiecte fizice cu valoare tangibilă, putând fi schimbaţi, astfel, cu alte obiecte de aceeaşi valoare. Astăzi, majoritatea banilor sunt bani de hârtie fiind emişi de fiecare guvern şi fiind bani fără acoperire. Banii de hârtie nu au nicio valoare in sine. Sunt derivate ale altei valori. În trecut, dolarul era un derivat al aurului; acum este un derivat al datoriei, o datorie susţinută de contribuabilii unei ţări.

Astăzi banii nu mai sunt un obiect tangibil ca puii, aurul sau argintul. Banii moderni sunt doar o idee susţinută de credinţa şi încrederea într-un guvern. Cu cât ţara se bucură de o încredere mai mare, cu atât mai valoroşi sunt banii ei, şi invers. Această evoluţie a banilor de la un obiect tangibil la o idee reprezintă unul dintre motivele pentru care subiectul banilor este atât de încurcat şi confuz. Este dificil sa înţelegem ceva ce nu putem vedea, atinge sau simţi.

1903: Cred că sistemul educaţional american a fost preluat atunci când General Education Board, fondată de John D. Rockefeller, a decis ceea ce ar trebui sa înveţe copiii. Această hotărâre a pus pârghiile importante ale educaţiei în mâinile celor ultrabogaţi, iar subiectul banilor nu a fost predat în şcoală. Astăzi, oamenii merg la şcoală să înveţe să muncească pentru bani, dar nu învaţă nimic despre cum să determine banii să muncească pentru ei.

1913: Crearea Rezervei Federale. Rezerva Federală nu este americană, nu este federală, nu are rezerve şi nu este o bancă. Ea este controlată de câteva dintre cele mai bogate şi influente familii din lume. Are puterea de a crea bani din nimic.

Înfiinţării unor instuţii ca Rezerva Federala i s-au opus creatorii constituţiei şi unii preşedinţi cum ar fi George Washington şi Thomas Jefferson.

1929: Marea Criza. Ca urmare a Marii Crize, guvernul american a creat mai

multe agenţii guvernamentale, cum ar fi Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), Federal Housing Administration (FHA) şi Social Security. Guvernul a obţinut şi mai mult control asupra vieţii noastre prin intermediul taxelor şi impozitelor. Acest lucru a făcut ca societatea să accepte investiţii guvernamentale tot mai profunde prin intermediul agenţiilor şi programelor sociale. Astăzi, programele guvernamentale nefinanţate cum ar fi Asigurările Sociale şi "Medicare" sunt evaluate la peste 50-60 trilioane $, nişte bombe cu ceas care vor exploda făcând din criza de ieri un joc de copii. Cu alte cuvinte, eforturile guvernamentale de a rezolva Marea Criză vor genera, probabil o criză şi mai mare in viitor.

1944: S-a încheiat Acordul de la Bretton Woods. Acest acord internaţional a dus la înfiinţarea Băncii Mondiale şi a Fondului Monetar International (FMI). Acordul a extins la nivel global sistemul Rezervei Federale şi, când a devenit operaţional, a instalat dolarul american ca monedă de rezervă a întregii lumi. În esenţă, în timp ce întreaga lume era implicată în al Doilea Razboi Mondial, bancherii lumii munceau din greu să schimbe lumea. Aceasta a însemnat că toate valutele din lume erau, în esenţă, bazate pe dolarul american, care-şi raporta valoarea la aur. Atâta timp cât dolarul american era acoperit în aur, economia lumii urma să fie stabilă.

1971: Preşedintele Nixon, fără permisiunea Congresului, a scos dolarul de pe standardul aur. Când s-a întâmplat acest lucru, dolarul american a devenit un derivat al datoriei – nu al aurului. După 1971, economia americană putea creşte doar prin creşterea datoriei, şi atunci au început refinanţările. În anii ’80, refinanţările valorau milioane; în anii ’90 ele valorau miliarde, iar astăzi ele valorează trilioane – şi cresc în continuare. Această schimbare în regulile banilor, unul dintre cele mai mari evenimente financiare din istoria mondială, a permis SUA să tiparească bani când vor ele, prin crearea unei datorii şi mai mari, cunoscută ca obligaţiunile Statelor Unite. Niciodată în istorie banii întregii lumi nu s-au bazat pe datoria unei singure ţări, o datorie a contribuabilor americani.

În 1971 dolarul a încetat să mai fie ban şi a devenit valută. Cuvântul valută vine

de la cuvântul currency=curent, ca un curent electric sau un curent oceanic. Cu alte cuvinte, o valută trebuie să se mişte continuu sau îşi pierde valoarea. Pentru a-şi păstra valoarea, valuta trebuie să se deplaseze de la un activ la altul. După 1971, oamenii care şi-au băgat banii în băncile de economii sau în acţiuni pe bursă au pierdut banii deoarece valuta lor a încetat să se mişte. Cei care economiseau au devenit perdanţi, iar cei cu datorii au devenit câştigători pe măsură ce guvernul american tipărea din ce în ce mai mulţi bani, crescând datoria şi inflaţia.

După 1971, economia a crescut, creând din ce în ce mai multe datorii. În teorie, dacă toata lumea şi-ar plăti datoriile, banii moderni ar dispărea. În 2007, când datornicii cu risc ridicat nu şi-au mai putut plăti ipotecile, expansiunea datoriei s-a oprit iar piețele datoriei au căzut, ceea ce a dus la masiva criză financiară.

Statele Unite, şi-au finanţat cheltuielile exagerate vânzându-şi datoria către Europa, Japonia şi China. Dacă aceste ţări îşi pierd încrederea în guvernul american, şi nu le mai cumpără datoria, va apărea o nouă criză financiară. Dacă tu şi cu mine nu ne mai cumpărăm locuinţe şi nu ne mai folosim cardurile de credit, criza va dura mai mult.

Educaţia financiară este importantă deoarece avem nevoie să învăţăm că există datorie bună şi datorie rea. Datoria rea ne face mai săraci. Datoria bună ne face mai bogaţi. Deoarece banii moderni sunt datorie, o educaţie financiară serioasă îi va învăţa pe oameni să folosească datoria pentru a deveni mai bogaţi şi nu mai săraci.

1974: Congresul american a votat legea pensionarii angajaţilor (Employee Retirement Income Security Act), cunoscută azi în Statele Unite ca 401(k). Înainte de 1974, majoritatea angajaţilor aveau ceea ce se numea un plan de pensii cu beneficiu definit (DB). Planul DB al unei companii asigura angajatului un venit pe viaţă. După 1974, angajaţii au trecut la planurile de pensie cu contribuţii definite (DC). Asta înseamnă că ei trebuiau să economisească banii

pentru pensie. Suma pe care angajatul o primea la pensionare depindea de cuantumul contribuţiei la planul de pensii. Dacă planul de pensii ramânea fără bani, sau se desfiinţa din cauza prăbuşirii bursei, pensionarul avea ghinion şi trebuia să se descurce singur. După acelaşi model american sunt construite cele mai multe planuri de pensionare din lume.

Această schimbare de planuri de pensie de la beneficiu definit la contribuţii definite i-a transferat forţat pe milioane de angajaţi în zona nesiguranţei bursiere. Problema este că majoritatea angajaților nu avea (și nici nu are) educația financiară pentru a-și investi înțelept banii pentru pensie.

Astăzi, milioane de angajaţi din lumea întreagă nu au strâns suficient de mulţi bani pentru a se putea pensiona. Fără o educație financiară, milioane de oameni se întorc către aceleaşi insituții – băncile de economii şi piața de acțiuni, tocmai instituțiile care au generat o bună parte din criza financiară – şi încearcă să economisească suficienţi bani pentru a-şi asigura o pensie fără probleme. Aceşti oameni sunt cei mai afectați și îngrijorați de criza financiară.

Cum funcționează în linii mari sistemul bancar şi de ce valoarea banilor tăi scade și inflația crește în momentul în care te duci să depui bani la banca?

_____

Furtul invizibil de la bancă

1. Rezervele bancare fracționare. Presupunând o limită de rezervă de 12 la 1, când depui 100 euro în bancă, banca locală are dreptul să acorde împrumuturi de până la 1200 euro legate de acea depunere de 100 euro.

Să spunem, de exemplu, că banca îți plătește dobândă de 2% pe an la cei 100 euro, asta înseamnă 2 euro pe an dobândă către tine. Banca poate da credite de 1200 euro cu dobândă de 10%, generând 120 euro dobânzi plătite pentru ei. Banca ți-a furat bogăția, falsificându-ți banii prin rezerva fracționară și a câștigat 120 euro ca dobânzi pentru cei 100 euro ai tăi. Tu ai câștigat doar 2 euro.

Când bancherul dumneavoastră vă primește economiile, el vă spune "mulțumesc". Pentru că poate să tipărească mai mulți bani din nimic. Când bancherul vă împrumută mai mulți bani decât ați adus în depozit, sursa de bani crește, la fel si inflația. În final descoperi că economiile tale plus dobânzile încasate nu pot ține pasul cu inflația.

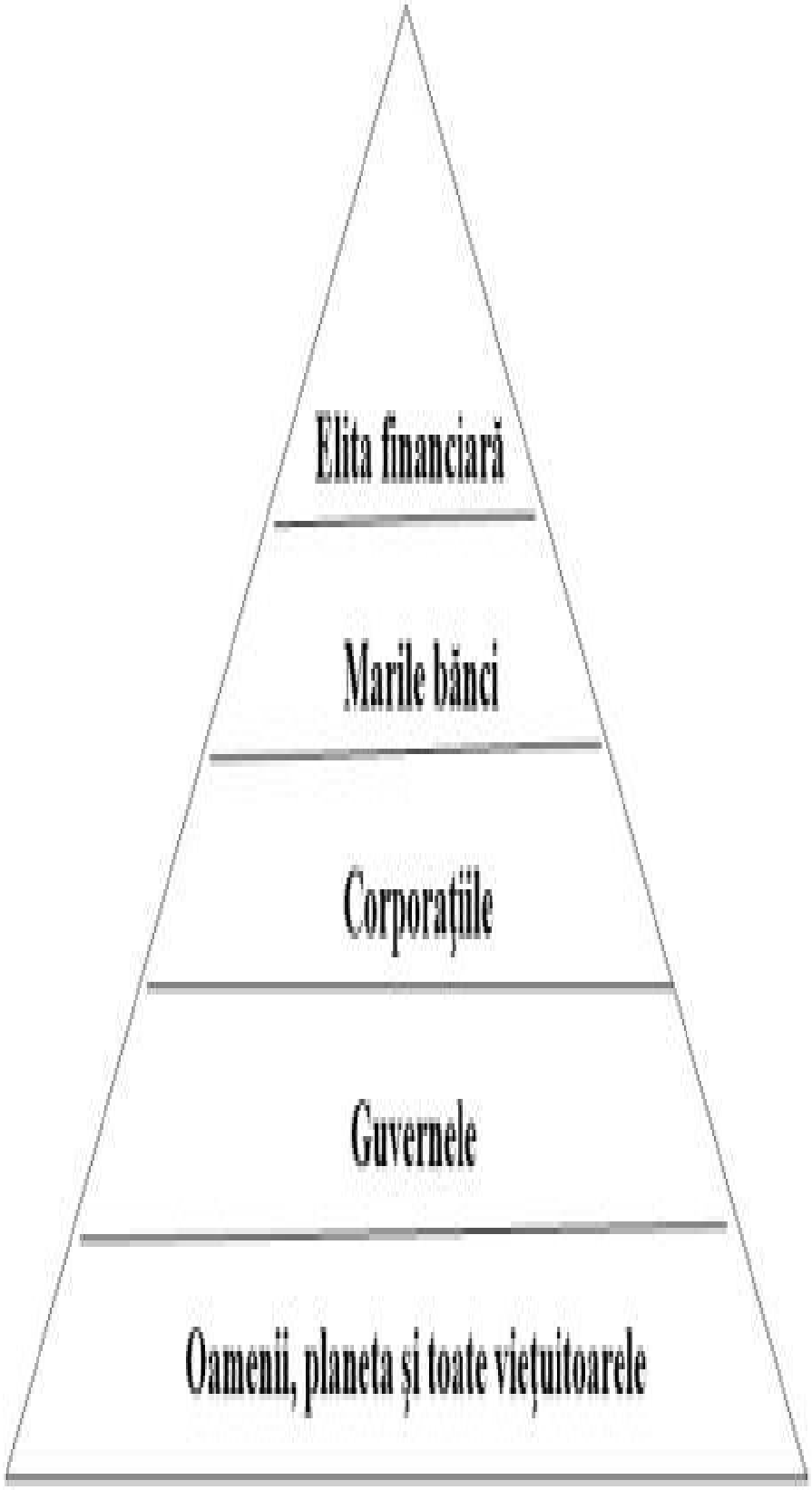
2. Asigurarea depozitelor. Asigurarea depozitelor îi protejează pe bancheri, nu pe cei care economisesc. În SUA, scopul Federal Deposit Insurance Corportation (FDIC) este de a proteja economiile oamenilor obișnuiți, dar obiectivul primar este de a proteja băncile mari ca Citigroup, Bank of America și JPMorgan Chase, tocmai băncile care au ajutat la crearea crizei din perioada 2007-2009.

FDIC protejează și incompetența, lăcomia și lipsa de onestitate în rândul bancherilor. Oferind un sentiment de securitate, FDIC îi recompensează pe bancherii care își asumă riscuri mai mari cu banii deponenților. Și, deci FDIC pretinde că băncile plătesc pentru asigurări, adevărul este că FDIC nu are suficienți bani ca să acopere pierderile de astăzi – contribuabilul va trebui, așadar, să le acopere cu refinanțări. Bancherii pleacă cu miliarde de dolari. Noi ne blocăm la plata facturilor.

Conspiraţia elitei

Cred că un grup de oameni extrem de bogaţi cunoscuţi ca cei Iluminaţi, Francmasoneria sau Oculta Mondială au obţinut cu mult timp în urmă controlul asupra resurselor noastre energetice, rezervelor de hrană, educaţiei şi sistemului medical, deci practic asupra oricărui aspect al vieţii noastre. Şi o fac controlând finanţele lumii, nu prin crearea de valori suplimentare, ci controlând, de fapt, sursa banilor.

Există o piramidă a banilor cu mai multe niveluri. La primul nivel există oamenii obişnuiţi care îşi duc vieţile cotidiene. Deasupra lor sunt guvernele, oamenii cărora li s-a dat monopolul forţei şi o folosesc pentru a ne impozita şi controla, fie că suntem de acord sau nu. Dar cine îi controleaza pe ei? La următorul nivel sunt corporaţiile. Mulţi ar spune că acum corporaţiile şi nu statele naţionale conduc lumea. Pentru a capta resursele lumii şi a controla pieţele, corporaţiile trebuie să aibă acces la bani ieftini. Marile corporaţii îşi obţin împrumuturile cu dobânzi speciale, de la marile bănci, însemnând că cei care controlează marile bănci, elita financiară controleaza în final corporaţiile.


Elita financiară
Marile bănci
Corporațiile
Guvernele
Oamenii, planeta și toate viețuitoarele

Tot ce ai crezut până acum despre bani pur şi simplu nu este adevărat, şi voi demonstra acest lucru în rândurile următoare.

Când mergem într-o banca şi cerem un împrumut, să spunem 50.000 euro, ce se întamplă de fapt? Mulţi oameni îşi trăiesc viaţa pe baza unor imagini cam vagi ale procesului real. Ce se întamplă de fapt este că soliciţi 50.000 euro, bancherii tasteaza în contul tău cei 50.000 euro, atâta tot! Nu se emite vreo moneda, nu tipăresc vreun ban, nu mişcă vreun metal preţios pe undeva ci numai tastează 50.000 euro în contul tău, la monitor. Din acel moment, tu începi să plăteşti dobândă pentru bani care n-au existat, nu există şi nici nu vor exista vreodată. S-a dovedit de fapt că băncile au de 9 ori mai mulţi bani împrumutaţi decât au în rezerva lor, în seifurile lor. Asta este posibil din cauza aşa-numitului "sistem al rezervei fracţionare". Federal Reserve Bank sau oricărei banci centrale a oricărei ţări i se permite legal, să determine suma pe care banca trebuie s-o aibă în rezervă. În Statele Unite este în jur de 10%. Deci dacă depui 1.000$ la bancă şi o altă persoană vine şi cere un împrumut auto de 10.000$ în acest moment banca se foloseşte de rezerva fracţionară şi împrumtă cei 10.000$ având ca rezervă depozitul tău. Debitorul apoi plăteşte înapoi persoana care vinde maşina şi apoi acea persoană depozitează banii la altă bancă care face parte din acelaşi sistem al băncii centrale. Aceşti 10.000$ sunt trataţi ca un nou depozit şi procesul continuă în acelaşi mod, acea bancă oferind un împrumut de 100.000$. Cei 1.000$ sunt transformaţi în 100.000$. Sistemul bancar a creat, pur şi simplu, 100.000$, folosind-se de banii tăi şi de rezerva fracţionară.

Se pare că totul a început cu posesorii de aur din secolul XVII, când oamenii făceau comerţ cu aur. Aurul era prea greu de cărat, aşa că oamenii depozitau metalul, ca atare, în seifuri, şi comercializau chitanţe, în schimb. Acele chitanţe au fost primii bani de hârtie. Fiindcă doar puţini oameni şi-ar fi retras aurul, simultan, proprietarii seifurilor, practic noii bancheri, au început să creeze chitanţe pentru mai mult decât deţineau de fapt. Împrumutau acele chitanţe şi încasau dobânzi la bani, un aur pe care nu-l aveau practic. Aşa s-a născut aşa numitul sistem al rezervei fracţionare. În acest sistem, bancherii ajung să facă bani din nimic, în timp ce noi, ceilalţi, trebuie să muncim din greu ca să-i

obţinem. Masa societăţii munceşte acum pentru a-şi plăti datoria la bancă.

Henry Ford a spus în 1922:

„Este destul de bine că oamenii naţiunii nu înţeleg sistemul nostru bancar şi monetar, fiindcă, dacă ar face-o, cred că ar porni o revoluţie, înainte de ziua de mâine.”

Sub această schemă a rezervei fracţionare, devenim inevitabil sclavi ai datoriilor, pentru clasa conducătoare a elitei financiare care a falsificat sistemul ca să beneficieze ei înşişi, pe seama majorităţii oamenilor de pe planeta.

Cum se face că dacă eu aş tipări bani, se numeşte falsificare şi încălcarea legii, iar dacă o fac băncile, înseamnă creşterea rezervei monetare? Cum de au căpătat băncile această putere? În 1910, pe insula Jekyll, reprezentanţii familiilor Rockefeller, Rothschild, Morgan şi ai altor bancheri privaţi s-au adunat în secret, pentru a schiţa o legislaţie care ar fi creat Federal Reserve Bank. După apariţia Federal Reserve Bank, având legal această autoritate de a tipări bani oricând, bancherii s-au angajat să tipărească bani ori de câte ori are nevoie guvernul. Începand cu 2008, am fost martorii tipăririi celor mai mulţi bani falşi din istoria scrisă. Federal Reserve Bank este o agenţie independentă, ceea ce înseamnă că nu există altă agenţie a guvernului, care să poată trece peste hotărârile luate de Federal Reserve Bank (FED). Acestă corporaţie privată având monopolul fabricării banilor, dar fără a putea fi trasă la răspundere este susţinuta de un guvern ce deţine monopolul asupra forţei. Statele Unite au ajuns să fie vândute FED ca instituţie ce ar ajuta la stabilizarea economiei şi pentru a rămâne independent politic. După un secol de existenţă, se pare că FED a făcut exact opusul. De când au preluat conducerea, am fost jefuiţi prin inflaţie, şi puterea de cumpărare a dolarului a scăzut cu mai mult de 96%. Aceasta este situaţia şi a altor valute din întreaga lume. Prăpastia este clară. Majoritatea banilor ajung la câţiva oameni. Cei mai bogaţi 1% din oameni deţin active mai mari decât 90% din oameni la un loc.

Înainte de marea prăbuşire din 1929, cercetările arată că bancherii de elita şi-au retras banii de la bursă. După prăbuşire, au folosit acei bani pentru acţiuni ieftine şi bănci falimentare mai mici. Printre familiile care şi-au consolidat averea în acest mod se numără Rotschild, Rockefeller şi Morgan.

Un scenariu similar a fost înscenat în colapsul financiar din 2008, cu aceiaşi bancheri ca beneficiari. În anii ce au dus la colaps, marile banci, incluzând Bank of America, City Group şi Chase se luptau să comercializeze credite slabe, care ştiau că se vor prăbuşi într-un final. E ca şi cum ai pune portocale putrede într-o cutie şi le-ai vinde ca produse de calitatea întâi. Mânuitorii de credite ştiau că e doar o problemă de timp, până când cineva ar fi deschis acea cutie şi ar fi văzut că aveau un conţinut lipsit de valoare, ce-i favoriza pe cei ce ambalaseră iniţial cutiile. Când portocalele putrede despre care am auzit ca fiind credite nejustificate, derivate şi datorii fără acoperire, au fost descoperite, într-un final, am fost afectaţi cu toţii. Oamenii şi-au pierdut casele, slujbele şi pensiile. Între timp, marile bănci, care declanşaseră problemele, sunt cele care au primit subvenţii. De ce oare? De ce a dat Federal Reserve Bank trilioane de dolari băncilor, chiar şi când majoritatea americanilor au fost împotriva subvenţiilor? Şi de ce să nu-i ajute pe cei aflaţi în necaz?

Sunt convins că ultimul colaps al economiei, din 2008, a fost rezultatul orchestrării unei scheme de fraudă financiară, proiectată şi executată de marii bancheri, pentru a-şi consolida averea şi puterea.

Iată cum funcţionează acest ciclu al economiei şi al afacerilor:

Prima etapă este aruncarea undiţei. Pui mulţi bani în circulaţie. Faci asta coborând ratele dobânzilor şi făcând multe credite. Această parte a ciclului este partea de „boom”. Fiindcă sunt multe unităţi de schimb în circulaţie, sunt mulţi bani ce trec din mână în mână ceea ce genereaza o activitate economică intensă,

multe locuri de muncă. Pe masură ce se cheltuiesc tot mai mulţi bani, cererea e mai mare, deci companiile iau tot mai multe credite, bani la liber, pentru a-şi mări producţia. Oamenii capătă încrederea în modul lor de viaţă cotidian. Au impresia că o duc grozav, companiile pentru care lucrează sunt prospere şi astfel decid să îşi cumpere o casă mai mare.

Urmează etapa a doua în care începe să se strângă firul undiţei. Împing în sus ratele dobânzilor! Acum tot mai puţini oameni continuă să primească credite şi fac criteriile de acordare a creditelor bancare să fie mai restrictive. Şi, de asemenea, acum, la ratele crescute ale dobânzilor, o mai mare parte a venitului oamenilor va plăti suplimentul de dobândă şi nu va mai fi circulat prin achiziţia de bunuri. Dintr-o dată, nu mai sunt atât de mulţi bani în circulaţie, şi, ca atare, tot mai puţine lucruri sunt achiziţionate. Companiile încep să decadă, în ceea ce priveşte profiturile, încetează să mai creeze locuri de muncă şi încep să iasă din afaceri. Oamenii îşi pierd slujbele şi nu mai pot plăti ipotecile pentru casele mari achiziţionate în vremurile bune. Acum, ceea ce fac băncile este să strângă firul undiţei fiindcă, pe măsură ce dau faliment companiile şi indivizii, băncile obţin bogăţie reală: proprietăţile, terenul, resursele care le-au fost ipotecate.

Acest ciclu economic al aruncatului şi strânsului undiţei, în care se introduc mulţi bani în circulaţie şi apoi se scot, funcţionează de secole. Şi ceea ce au făcut a fost să se fure şi să se acumuleze adevărata avere a lumii, în mâinile celor puţini.

Oriunde te-ai duce în lume, banii sunt controlaţi de sistemul bancar. Ei decid dacă oamenii mănâncă sau nu, cine e milionar şi cine trăieşte din mai puţin de un dolar pe zi. Cine controlează banii controlează lumea şi sunt foarte puţini care controlează banii.

Să vedem ce are de a face această conspiraţie cu bogăţia şi averea ta? Concluziile sunt destul de simple:

- Dacă economiseşti bani şi îi depui la bancă, nu vei face decât să îmbogăţeşti elita care va da şi mai multe împrumuturi pe baza banilor tăi. Datorită tipăririi continue de noi bani, economiile tale nu vor ţine pasul nici măcar cu inflaţia. Banii tăi se vor devaloriza din ce în ce mai repede.

- Dacă ai o ipotecă la casa în care locuieşti, fă tot posibilul să rambursezi datoria anticipat. Casa ta este un pasiv, nu un activ, pentru că mereu îţi scoate bani din buzunar. Ipoteca la casa în care locuieşti te face sclavul banilor. Nivelul tău de trai depinde de cât de mare e rata şi scade invers proporţional cu creşterea ratei şi a dobânzilor. Vei munci din greu pentru a îmbogăţi elita.

- Fă în aşa fel încât datoria să lucreze pentru tine şi să-ţi adauge valoare. Principiul tău ar trebui să fie să iei împrumuturi bancare doar pentru investiţii care la rândul lor produc bani pentru tine. Investiţiile imobiliare care produc flux de numerar prin chirie, sau investiţiile în afaceri care produc profit lunar pot fi finanţate prin banii băncii.

- În perioada de recesiune, preţurile scad. Acţiunile îşi pierd brusc valoarea, preţurile scad în sectorul imobiliar. E bine să ai bani lichizi cu care să cumperi ulterior proprietăţi imobiliare şi acţiuni la preţuri de nimic, dar care îşi vor spori valoarea începand cu finalul recesiunii.

- Poţi face bani şi în timp de recesiune. Scăderile pe pieţele de capital se pot traduce în profituri prin poziţii de vânzare short (în absenţă). Vinde acţiuni sau contracte futures, la preţuri mari pentru a le recumpăra ulterior la preţuri mici.

Probabil că te-ai setat greşit încă din anii școlii și încă urmezi vechile reguli ale banilor.

Sfaturi gen "du-te la școală", "obține o slujbă sigură" și "muncește din greu pentru bani" nu mai sunt valabile în zilele noastre pentru că educația financiară este la fel de importantă ca cea academică și cea profesională. În 1971, dolarul a fost scos de pe standardul aur de aceea cei care economisesc în zilele noastre sunt pierzători. Azi trebuie să beneficiezi de pe urma datoriilor bune. Un credit ipotecar pentru casa în care locuiești sau un credit pentru o mașină reprezintă datorii rele. În schimb, un împrumut pentru o investiție imobiliară care produce flux de numerar prin închiriere, sau o investiție într-o afacere reprezintă o datorie bună pentru că nu tu ești cel care plătește datoria dar tu ești cel care se îmbogățește. Regulile banilor s-au schimbat de aceea și tu trebuie să treci de la modul de gândire învechit cu privire la bani către noul mod de gândire guvernat de noile reguli ale banilor.

În capitolele următoare vom intra în detaliul noilor reguli ale banilor. Apoi vom parcurge categoriile de active și diversele strategii care îți pot asigura prosperitate și bogăție pe termen lung.

NOILE REGULI ALE BANILOR

Educaţia financiară

În 1971 şi 1974 au avut loc două evenimente importante care au avut drept consecinţă naşterea unor noi reguli ale banilor. Regulile banilor s-au schimbat mai întâi în 1971 când preşedintele Statelor Unite ale Americii, Richad Nixon, a scos dolarul de pe standardul aurului şi în 1974 când a fost înfiinţat ERISA (Employee Retirement Income Security Act) cunoscut ca planul de pensionare 401k. Motivul pentru care ERISA este aşa important este că începând cu acel moment, angajatul nu a mai avut garantat un cec pe viaţă pe care să-l folosească în anii de pensionare, compania pentru care a lucrat angajatul nu mai era obligată să-l susţină până la sfârşitul vieţii. 1974 a însemnat că acum tu trebuie să economiseşti şi să investeşti bani în aşa fel încat să-ţi permiţi să-ţi plăteşti singur un cec pentru tot restul vieţii tale.

Din acest motiv, dupa 1971 şi 1974, regulile banilor s-au schimbat.

Să facem un rezumat al vechilor reguli ale banilor. Înainte de 1971 regulile vechi erau:

- Du-te la şcoala!

- Obţine o slujba sigură!

- Munceşte din greu ca să câştigi mai mulţi bani!

- Economiseşte bani!

- Cumpără o casă!

- Scapă de datorii!

- Investeşte pe termen lung!

- Diversifică!

Acestea sunt regulile vechi. Cei mai mulţi oameni încă se ghidează după aceste reguli, cu toate că ele s-au schimbat.

În primul rând, să discutăm despre şcoală. Înainte de 1971 puteai doar să te duci la şcoală şi să-ţi găseşti apoi o slujbă sigură. În prezent trebuie să ai în vedere faptul că ai nevoie de mai multă educaţie decât îţi oferă şcoala.

Tipuri de educaţie oferite de şcoală:

1. Educaţie academică

2. Educaţie profesională

Educaţie academică înseamnă citit, scris şi aritmetică.

Educaţia profesională este necesară pentru a reuşi să câştigi bani la un job. Termini şcoala şi devii profesor, doctor, informatician, instalator, electrician. În oricare caz ai nevoie de educaţie profesională pentru a-ţi desfăşura activitatea şi a fi capabil să câştigi bani.

Al treilea tip de educaţie de care ai nevoie după 1971 şi 1974 este educaţia financiară. Acesta este motivul pentru care oamenii au probleme financiare în ziua de azi. Sistemul şcolar oferă educaţie financiară foarte puţină sau chiar deloc.

Aceasta este prima regulă nouă a banilor. Trebuie să te concentrezi pe educaţia financiară şi să-ţi dezvolţi cel mai bun activ al tău care este mintea ta.

Sistemul şcolar tradiţional se concentrează pe educaţie academică şi educaţie profesională.

După ce termini şcoala trebuie să te concentrezi pe educaţie financiară şi să-ţi creşti IQ-ul financiar. În felul acesta vei fi capabil să câştigi mai mulţi bani şi să-i multiplici.

Strategia de impozitare

Un alt factor care s-a schimbat după 1971 şi 1974 determinând apariţia unei noi reguli a banilor este semnificaţia cuvintelor job şi muncă.

În lumea afacerilor există patru categorii de oameni: angajaţii, liber profesioniştii, proprietarii de afaceri şi investitorii. Motivul pentru care oamenii au probleme financiare este că nu au suficientă educaţie financiară. Cei mai mulţi sunt angajaţi (au un job) sau sunt liber profesionişti (doctori, avocaţi, instalatori). Acest lucru se întâmplă datorită sistemului de învăţământ actual care pregăteşte oamenii să devină angajaţi sau liber profesionişti. Oamenii sunt îndemnaţi să înveţe bine la şcoală, să facă cât mai multe studii iar apoi să-şi găsească o slujbă sigură.

Un lucru foarte important pe care mulţi oameni nu-l conosc este că taxele şi impozitele sunt diferite în funcţie de categoriile amintite mai sus (angajaţi, liber profesionişti, proprietari de afacere şi investitori). Angajaţii plătesc statului cele mai multe taxe. Liber profesioniştii plătesc mai puţine taxe decât angajaţii dar mult mai mult decât plătesc proprietarii de afacere şi investitorii. Este posibil ca un proprietar de afacere sau un investitor să plătească chiar zero taxe.

Ca parte a educaţiei noastre financiare trebuie să cunoaştem că taxele afecteaza viaţa noastră. Şcoala nu te învaţă cum să ajungi un proprietar de afacere sau un investitor. Trebuie să preiei tu controlul asupra educaţiei tale financiare pentru a învăţa cum să conduci o afacere şi cum să investeşti.

Anagajaţii preferă siguranţa unui job, liber profesioniştii susţin că pot să facă totul singuri şi sunt puţini cei care pot face acel lucru mai bine ca ei, dar

problema este că sunt taxaţi şi impozitaţi la cel mai ridicat nivel. În schimb, statul oferă beneficiul unor taxe şi impozite mai mici către proprietarii de afaceri şi investitori pentru că afacerile furnizeaza locuri de muncă iar investitorii oferă bani pentru a construi locuinţe, fabrici, mijloace de producţie.

De asemenea, ca parte a educaţiei tale financiare trebuie să cunoşti faptul că în cele mai multe ţări există trei niveluri de impozitare în funcţie de provenienţa venitului. O veche regulă a banilor susţine să munceşti din greu, deci cei mai mulţi oameni muncesc pentru venit câştigat de pe urma unui loc de muncă. Problema cu salariul este că este taxat şi impozitat cel mai mult. Spre exemplu în Statele Unite, salariatul plăteşte cam 50% din venitul său brut către sistemul de taxe şi impozite. Deci atenţie, când îndemni un copil să înveţe bine apoi să-şi găsească un loc de muncă sigur şi să muncească din greu, de fapt îl îndemni către venitul sub formă de salariu care este impozitat cel mai mult. Un alt tip de venit este venitul sub formă de portofoliu (acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale) care este taxat cu un procent de 20% în Statele Unite. Iar al treila tip de venit care este cel mai bun tip de venit este cel pasiv care poate însemna chiar zero taxe. Venitul pasiv este cel care vine în mod recurent. În ziua de azi trebuie să cunoşti foarte bine pentru ce tip de venit munceşti, este vorba de venitul sub formă de salariu, venitul sub formă de portofoliu sau venitul pasiv?

Trebuie ţinut cont şi de faptul că venitul din pensia de stat sau pensia privată şi de asemenea economiile sunt tot o formă de venit câştigat care este impozitat cel mai mult. Dacă vrei să plăteşti mai puţine taxe şi impozite trebuie să te concentrezi pe venitul sub formă de portofoliu şi venitul pasiv.

În ultima parte a acesti cărţi sunt prezentate anumite strategii pentru a transforma venitul câștigat în venit sub formă de portofoliu și venit pasiv.

Cei care economisesc sunt perdanți

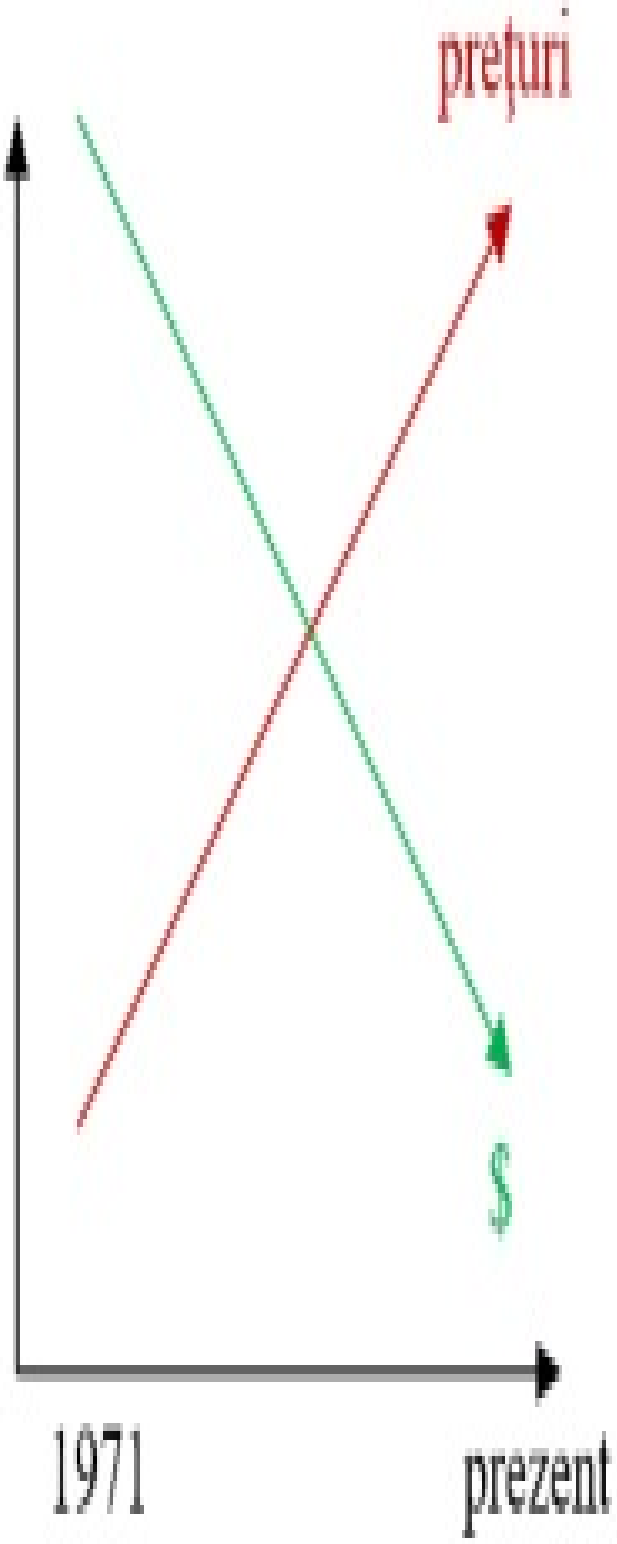
Mulţi oameni susţin că este foarte important să economiseşti bani. Este un lucru ridicol pentru că ce s-a întâmplat în 1971 este crucial. În 1971 dolarul american, care era unitatea de referinţă pentru toate monedele lumii, a încetat să mai fie ban care are un echivalent în aur şi a devenit monedă de schimb (“currency” în limba engleză). Richard Nixon a eliminat standardul aur fiind acelaşi lucru ca a-i da unui alcoolic acces gratuit la un bar, sau acelaşi lucru ca a-i da credit nelimitat cuiva care nu este în stare să-şi controleze cheltuielile.

Ce se întamplă azi este că toţi care economisesc sunt pierzători. Începând cu 1971, guvernul a continuat să tiparească bani care nu au niciun echivalent în aur şi astfel valoarea dolarului a tot scăzut. În timp ce valoarea dolarului a scăzut, preţurile au crescut, lucru cunoscut ca inflaţie. În 1997 preţul unui baril de petrol era în jur de 10$. În 2007, preţul unui baril de petrol era în jur de 135$.

Să economiseşti bani face parte din regulile vechi ale banilor. O mare problemă a oamenilor este să înceteze sa mai folosească cuvântul economisire şi să înceapă să folosească cuvântul protecţie (“hedge”). Trebuie să-ţi protejezi banii împotriva pierderilor. Astăzi nu mai economiseşti bani ci îi protejezi investind în imobiliare, hârtii de valoare şi bunuri ca petrol, aur şi argint. În timp ce valoarea dolarului tot scade fiind afectată de inflaţie, creşte preţul locuinţelor, petrolului, aurului şi al argintului.

Să sfătuieşti oamenii să economisească este o idee expirată. Dolarul american în ultimele decenii a pierdut peste 80% din puterea sa de cumpărare. Dacă volatiliatea economică va continua, cei care economisesc conform regulii vechi a banilor vor ajunge să fie eliminaţi pentru că puterea de cumpărare a dolarului va scădea şi mai mult. Chiar dacă banca îţi plăteşte 2-3% dobândă la economii, nu poţi ţine pasul cu viteza cu care aceasta tipăreşte bani.

Noua regulă o reprezintă hedging-ul. Trebuie să fii capabil să vezi ce va urma să crească când ceva scade.


preţuri
$
1971
prezent

Una din cele mai mari confuzii din lume o reprezintă US Federal Reserve Bank care a fost creată în 1913. Începând cu 1971, Federal Reserve Bank a primit aprobare să tiparescă oricât de mulţi bani. A fost prima dată în istorie când s-a întâmplat asta. În 1913, când Federal Reserve Bank a fost creată, avea dreptul să tipărească bani şi i-a făcut pe bogaţi din ce în ce mai bogaţi şi pe cei săraci din ce în ce mai săraci.

Să analizăm cuvintele care intră în componenţa numelui US Federal Reserve Bank:

US: Federal Reserve Bank nu este a Statelor Unite (US). Cei care controlează Federal Reserve Bank sunt un grup de câţiva oameni de diferite naţionalităţi, fiind printre cei mai bogaţi oameni ai lumii.

Federal: Federal Reserve Bank nu este federală, nu este o entitate a Statelor Unite. Este ceva controlat de un grup de oameni bogaţi din diferite colţuri ale lumii.

Reserve: Federal Reserve Bank nu are rezerve. Nu există nimic acolo. Ei au voie să tipărească bani oricând doresc.

Bank: Federal Reserve Bank nu este de fapt o bancă.

Înţelegând conceptul de mai sus, îţi poţi da seama că cei bogaţi devin şi mai bogaţi şi cei săraci sărăcesc şi mai tare. Iar clasa de mijloc este pe cale de dispariţie. Preţurile cresc, volatilitate există în pieţele de capital, hrana devine

din ce în ce mai scumpă, combustibilul devine din ce în ce mai scump, economiile sunt măturate din cauza devalorizării monedei. Problemele au fost cauzate de US Federal Reserve Bank, care nu este americană (US), nu este federală, nu are rezerve şi nu este o bancă. Dacă vrei să te descurci în această situaţie trebuie să începi să faci hedging, să-ţi protejezi banii în loc să-i economiseşti.

Active vs. Pasive

O altă regulă a banilor pleacă de la ideea greşită că cea mai mare investiţie trebuie să fie casa ta. Mulţi oameni consideră propria casă un activ, dar în realitate este un pasiv pentru că îţi scoate bani din buzunar. Un activ trebuie să-ţi bage bani în buzunar. Deci regula nouă a banilor pe care o vom discuta în acest capitol provine de la diferenţa dintre active şi pasive.

O să explic pe scurt de ce casa în care locuieşti nu este activul tău. În momentul în care cumperi o casă cu credit, vei avea o ipotecă. Cel mai important cuvânt din educaţia financiară este “cashflow” – fluxul de numerar. Ceea ce face ca un lucru sa fie activ sau pasiv este fluxul de numerar. Dacă acel lucru îţi pune bani în buzunar, atunci este un activ. Dacă îţi scoate bani din buzunar, atunci este un pasiv.

Ipoteca creează un flux de numerar de la tine către bancă datorită ratelor pe care le plăteşti. Deci casa ta îţi scoate bani din buzunar fiind un pasiv.

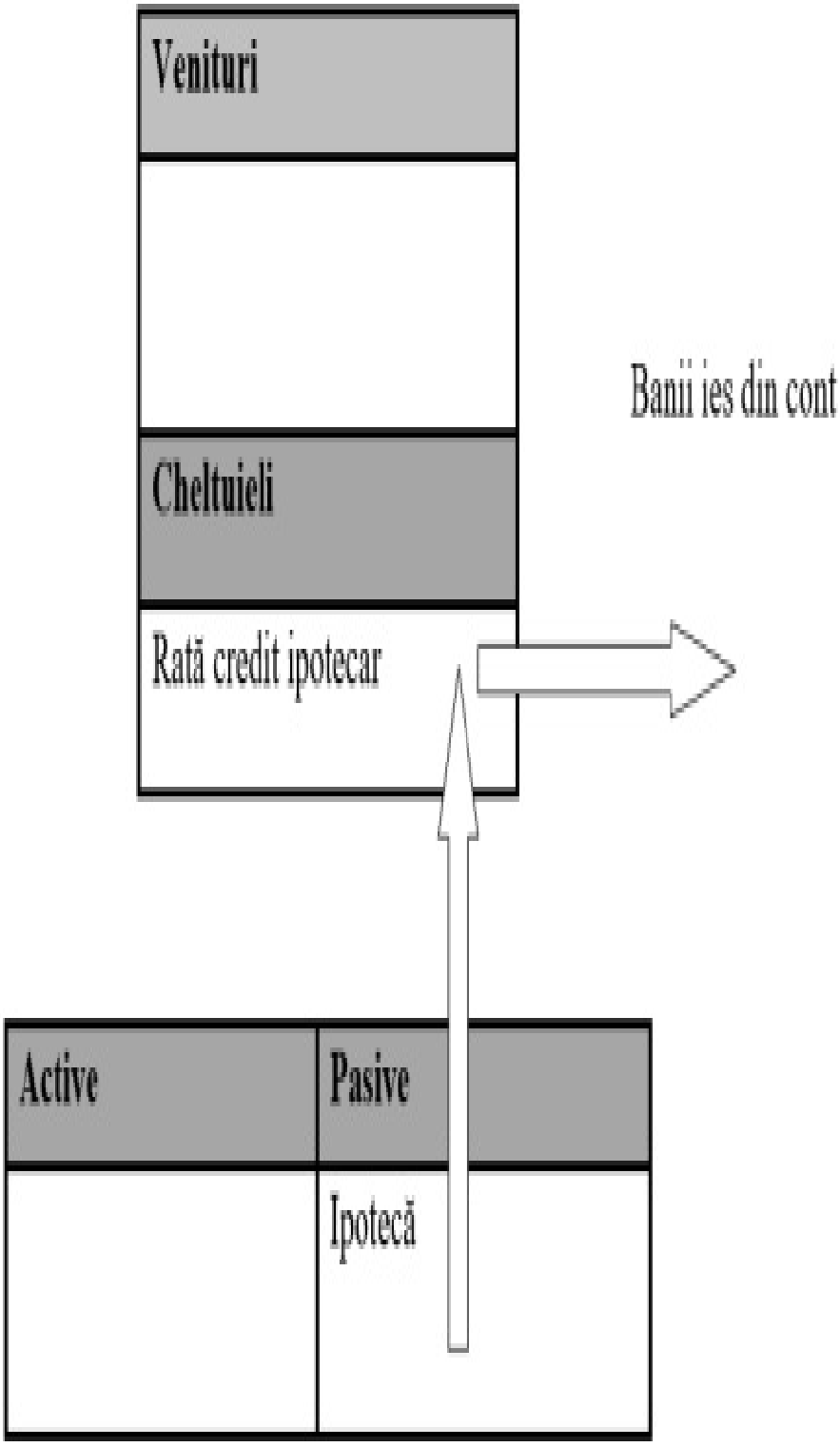
Chiar dacă nu ai credit ipotecar pentru casa ta, ea îţi scoate în continuare bani din buzunar prin cheltuieli, asigurări, întreţinere, facturi.

Dacă am o casă iar banii ies din buzunarul meu, atunci casa respectivă este un pasiv. Deci reşedinţa mea este un pasiv. În schimb dacă am un apartament sau o casă care este dată spre închiriere şi chiriaşul îmi plăteşte bani în fiecare lună, atunci acea casă sau acel apartament reprezintă un activ. Dacă pleacă chiriaşul şi nu mai încasez bani din chirie, atunci casa respectivă se transformă într-un pasiv.

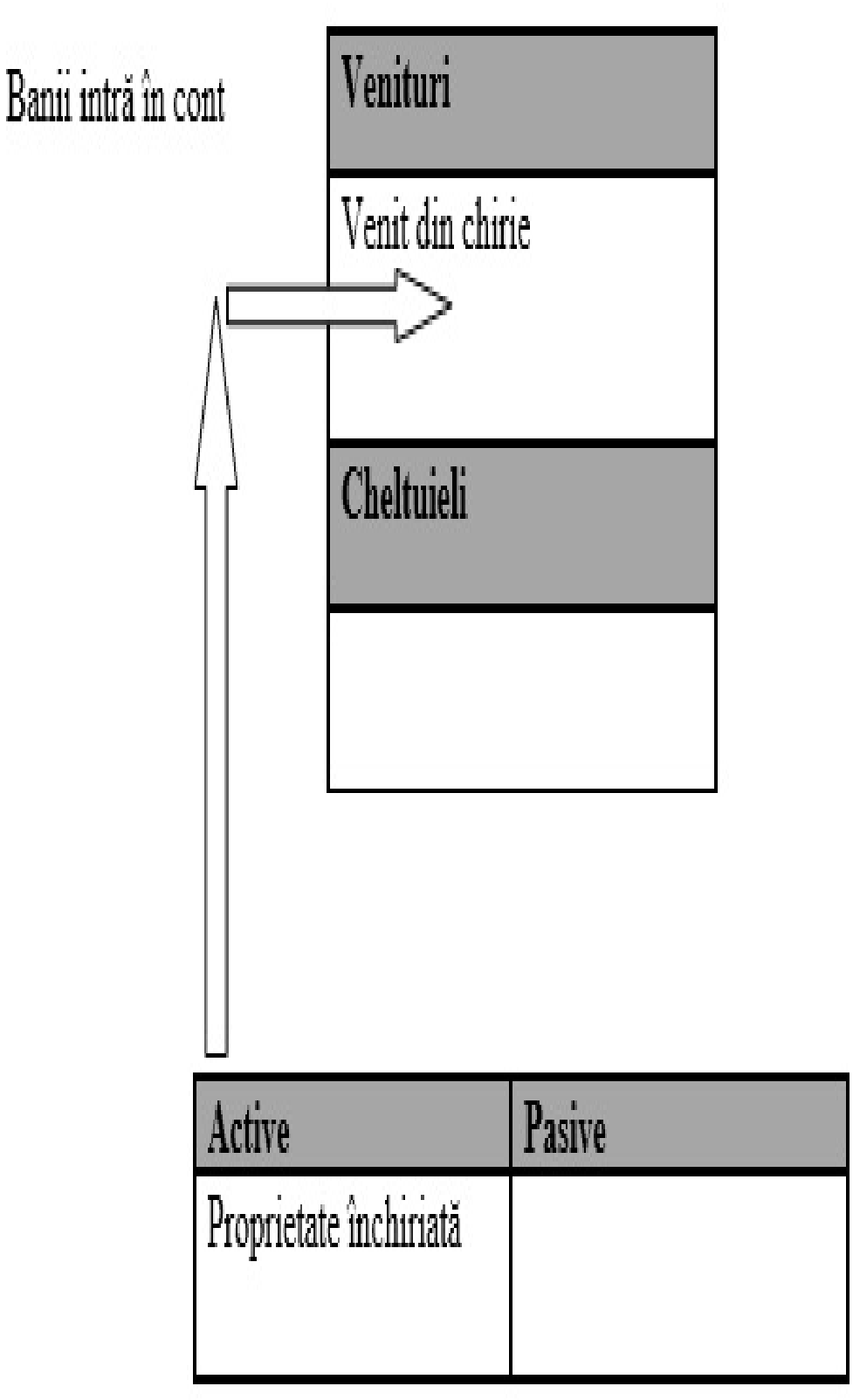
Conform noilor reguli ale banilor, trebuie să cunoşti diferenţa dintre active şi pasive. Regula este simplă. Activele îţi pun bani in buzunar şi pasivele îţi scot bani din buzunar.

_____

Aşa arată declaraţia financiară în cazul locuinţei tale.


Venituri
Cheltuieli
Rată credit ipotecar
Banii ies din cont
Active
Pasive
Ipotecă

Aşa arată declaraţia financiară în cazul proprietăţii tale dată spre închiriere


Banii intră în cont
Venituri
Venit din chirie
Cheltuieli
Active
Pasive
Proprietate închiriată

Trebuie să-ţi pui următoareale întrebări:

Dacă încetezi de azi să mai munceşti, câţi bani continuă să-ţi intre în buzunar? Acele lucruri care determină să-ţi intre în continuare bani în buzunar dupa ce încetezi să mai munceşti sunt active. Iar dacă încetezi începând de azi să mai munceşti câţi bani continuă să-ţi iasă din buzunar? Acele lucruri care fac să-ţi iasă bani din buzunar în continuare sunt pasive.

Situaţia care poate face ca tu să te poţi retrage tânăr şi bogat este să ai mult mai multe active decât pasive. Motivul pentru care cei mai mulţi oameni au probleme financiare în ziua de azi este că au mai multe pasive decât active.

Dacă vrei să fii bogat în ziua de azi, încetează să mai consideri că locuinţa ta este o investiţie bună. Trebuie să te întrebi dacă locuinţa ta este un activ sau un pasiv.

Declaraţia financiară reprezintă baza inteligenţei financiare şi a educaţiei financiare. Bancherul cere să-i arăţi declaraţia financiară şi nu carnetul de note. Bancherului nu-i pasă ce note ai avut la şcoală sau ce şcoli ai absolvit. Bancherul doreşte să vadă o declaraţie financiară compusa din declaraţia de venit şi bilanţul contabil. Declaraţia financiară arată cât de deştept eşti din punct de vedere financiar.

Datoria bună vs. datoria rea

În acest capitol vom discuta despre datorie. Orice aşa zis expert îţi va spune: “Scapă de datorii!”. Nu foarte mulţi ştiu că acest sfat face parte din vechile reguli ale banilor. Astăzi există două tipuri de datorii: datorie bună şi datorie rea. Motivul pentru care mulţi oameni au probleme este că au prea multe datorii rele. Din capitolul precedent am învăţat din exemplul cu active vs. pasive că datoria bună te face bogat pentru că îţi pune bani în buzunar iar datoria rea te sărăceşte pentru că îţi scoate bani din buzunar.

Ai o casă cumpărată cu credit ipotecar pentru care plăteşti ratele. Casa respectivă este o datorie rea pentru că tu plăteşti pentru ea. Datoria bună este datoria pentru care altcineva plăteşte şi te face pe tine bogat. Problema financiară vine din faptul că îţi cumperi o casă cu credit pentru care ai o ipotecă (“mortgage” în limba engleză). Ipoteca este pasivul tău. Ipoteca ta înseamnă datorie. Ce se întâmplă cu cei mai mulţi oameni este faptul că merg la şcoală, termină şcoala şi îşi găsesc o slujbă iar primele cheltuieli care apar sunt taxele (pentru că devin angajaţi sau liberi profesionişti) şi rata creditului ipotecar. Este clar că din acest moment banii zboară din buzunarele lor.

Tiparul investitorului este însă diferit. Ai o casă şi o ipotecă corespunzătoare. Diferenţa este că nu tu plăteşti pentru casă ci chiriaşul tău plăteşte. Chiriaşul îţi plăteşte bani, apoi cu aceşti bani plăteşti taxele şi rata crediului ipotecar.

Poţi deveni bogat având multe datorii bune. Datoria bună este un lucru extraordinar. Probleme financiare pot apărea şi în rândul investitorilor deoarece cumpără şi vând. Ei cumpără o proprietate sperând să o vândă mai scump. Un investitor cumpără o proprietate şi o păstrează pentru flux de numerar (cashflow).

Parte din IQ-ul tău financiar trebuie să fie cunoaşterea foarte bună a diferenţei dintre datorie bună şi datorie rea. Dacă gândirea ta este încă de domeniul trecutului, vei considera că orice fel de datorie este datorie rea.

Într-unul din capitolele anterioare am spus că cei care economisesc sunt pierzători şi în viitorul apropiat cei care au datorii vor fi câştigători. Am spus acest lucru din următorul motiv. Să presupunem că ai investit 200.000 euro într-o proprietate imobiliară şi ai o ipotecă pe această sumă. În următorii ani vei plăti această ipotecă cu bani care valoareaza din ce în ce mai puţin. De asemenea datoria ta totală se va devaloriza. Deci cei care au datorii bune vor fi câştigători pentru că după 1971 îţi plăteşti datoria cu bani care nu mai au echivalent în aur. Începând cu 1971 când Nixon a scos dolarul de pe standardul aurului, cei care economisesc au devenit pierzători şi datornicii cu datorii bune au devenit câştigători.

Chiar şi în economia actuală care este foarte volatilă nu trebuie să-ţi bazezi investiţiile pe creşteri de capital ci pe flux de numerar. Contează câţi bani îţi intră lunar în conturi din acele investiţii. Chiar dacă piaţa imobiliară se va mai prabuşi încă o data, proprietăţile imobiliare vor produce în continuare flux de numerar din chirii.

Cumpără – vinde – nu te păcăli singur

O altă veche regulă a banilor spune să investeşti pe termen lung şi în special în fonduri mutuale. Nu este nimic rău în a investi în fonduri mutuale, dar dacă doreşti un randament mai bun al investiţiei trebuie să investeşti mai întâi în IQ-ul tău financiar.

Am să explic de ce nu sunt total de acord cu investiţia pe termen lung. O nouă regulă a banilor este cunoaşterea diferenţei între a vinde, a cumpăra şi a te pacăli singur. Când cumperi o proprietate imobiliară, o cumperi pe termen lung, adică vrei să o păstrezi pentru totdeauna, dar ceea ce faci de fapt este să o vinzi în fiecare lună către chiriaşi. Deci păstrezi proprietatea pentru totdeauna, dar o dai în folosinţă în fiecare lună contra unei sume de bani. La fel este şi cazul petrolului. Dacă ai investit bani în petrol, ai putea fi supărat dacă te duci cu maşina la benzinărie şi constaţi că preţul benzinei şi al motorinei au crescut datorită creşterii preţului barilului de petrol. Dar pe de altă parte te bucuri că investiţia ta în barili de petrol şi-a mărit valoarea.

Motivul pentru care cei mai mulţi oameni au probleme financiare este că sunt în primul rând cumpărători şi foarte puţin vânzători. Presupunând că ai urmat sfatul vechi, de a merge la scoala şi apoi de a-ţi găsi o slujbă. Tu îţi vinzi timpul la o slujba pe 10$ ora spre exemplu. Dacă atât poţi să vinzi, nu o să înaintezi pentru că Federal Reserve Bank tipăreşte bani mai repede decât poţi tu să-i câştigi. Banii se devalorizează iar tu munceşti pentru bani care au valoarea din ce în ce mai mică.

Dacă doreşti să fii bogat, trebuie să ai ce să vinzi în fiecare lună. Exemplu, în fiecare lună trebuie să-ţi vinzi proprietăţile imobiliare (adică să le dai spre închiriere) și produsele comercializate de afacerea ta. Dacă eşti autorul unui best-seller, l-ai scris o singură dată dar apoi îl vinzi în sute de mii de exemplare,

deci în fiecare lună vei primi un cec din drepturi de autor.

Ca să fii bogat, noile reguli ale banilor sugerează să cunoşti când să cumperi şi când să vinzi.

Să discutăm şi despre cum poţi să te pacăleşti singur. Spre exemplu te întâlneşti cu un broker imobiliar şi îţi spune: “acest apartament costă acum 100.000 euro dar anul viitor preţul lui ar putea creşte la 150.000 euro”. El îţi sugerează să cumperi acea proprietate pentru că preţul ei va creşte. Aici intervin cei care s-au păcălit singuri cumpărând în ideea că preţul va creşte mereu. Însă aşa cum toată lumea ştie, preţurile cresc dar mai şi scad.

Noile reguli ale banilor susţin ideea să păstrezi un echilibru între a cumpăra, a vinde şi a nu fi cel mai mare fraier. Dacă vrei să fii bogat, trebuie să vinzi mai mult decât cumperi. În legătură cu fondurile mutuale, dacă tu eşti investitorul, tu contribui cu 100% din valoarea investiţiei dar totodată îţi asumi 100% din risc. În acelaşi timp, fondul mutual contribuie cu 0% dar câştigă 80% din profit. Pentru cei mai mulţi oameni este o idee bună să investească în fonduri mutuale, dar trebuie să ai în vedere că contribui cu 100% din investiţie, îţi asumi 100% din risc şi nu te alegi decât cu 20% din profit. Este mult mai inteligent să foloseşti conceptul de datorie bună, efect de levier folosind banii băncii în proporţie de 80-90% şi să nu-ţi asumi întregul risc, dar asta ţine de alegerea şi educaţia financiară a fiecăruia.

Recomand să nu investeşti orbeşte pe termen lung, să nu îţi parchezi banii. Motivul pentru care nu e bine să-ţi parchezi banii în bancă sau într-un fond mutual este anul 1971 când banul a încetat să devină ban şi a devenit monedă de schimb (“currency”). “”Currency” înseamnă curent în limba engleză ceea ce sugerează că trebuie să-ţi menţii banii în continuă mişcare. Oamenii care sunt pierzători în economia de azi sunt cei care îşi parchează banii în depozite pe termen lung şi fonduri mutuale. Este bine pentru investitorul mediu, pentru o persoană mediocră, dar nu vei avansa repede din punct de vedere al creşterii

averii.

Concentrează-te

Ultima regulă a banilor se referă la diversificare. O să analizăm în acest capitol de ce diversificarea este o greşeală. Cei mai mulţi consultanţi financiari o să te sfătuiască să diversifici şi vor pune foarte mare accent pe acest lucru. Cel mai bogat investitor la bursă, Warren Buffet nu diversifică. Dacă el nu diversifica, oare de ce cei mai mulţi consultanţi financiari te sfătuiesc să diversifici?

Dar de ce se recomandă acest lucru?

Nu poţi şti cu exactitate ce activ îşi va mări valoarea, fie că e vorba de imobiliare, acţiuni la bursă sau bunuri ca petrol, aur, argint. Astfel ei îţi recomandă să diversifici, să cumperi din fiecare câte putin. Este ca şi cum te-ai duce să pariezi la o cursă de cai, nu ştii care cal va câştiga şi astfel pariezi pe toţi caii.

În opinia mea, diversificarea este de domeniul trecutului. Această nouă regulă a banilor spune că trebuie să te concentrezi în loc să diversifici. Concentrarea (“focus” în limba engleză) înseamnă să urmezi un curs până la succes (“Follow One Course Until Sucessfull” - FOCUS). Să te concentrezi înseamnă să începi să investeşti într-o anumită clasă de active iar apoi să continui procesul. Spre exemplu în cazul imobiliarelor, începi cu un apartament mic, care să-ţi asigure flux de numerar din chirie. Apoi profitul îl reinvesteşti într-o nouă proprietate care să-ţi asigure flux de numerar din chirie.

Diversificarea este bună pentru investiorul mediocru. Ce trebuie să ştii este să faci diferenţa între ce e bun şi ce e rău, între o investiţie bună şi o investiţie rea, între un sfat bun şi un sfat rău, între ceea ce e bine pentru tine şi ceea ce e bine

pentru alţii. Pentru că nu tot ce li se potriveşte altora e nepărat bun şi pentru tine.

Deci “Follow One Course Until Successfull”. Este ca şi când ai învăţa să mergi. Te ridici, cazi, iar te ridici, iar mai cazi, dar la un moment dat înveţi să megi pentru totdeauna.

IMOBILIARE

Proprietăţi imobiliare rezidenţiale

Investiţia în sectorul imobiliar este calea cea mai scurta către libertate financiară şi o viaţă

prosperă şi lipsită de griji. Dintre toate tipurile de imobiliare, închirierea proprietăţilor rezidenţiale s-a dovedit a fi una din cele mai profitabile şi, de asemenea, una dintre cele mai puţin riscante. Eforturile tale de îmbogăţire nu ar trebui să ocolească sectorul imobiliar. Când investeşti în sectorul imobiliar, rezultatele pozitive se pot face simţite în mai multe moduri, acestea fiind:

Flux de numerar continuu

Maximizarea profiturilor

Câştiguri din amortizare

Câştiguri din inflaţie

Câştiguri din aprecierea proprietăţilor

Management strategic

Capitaluri imediate

Randament mai bun decât investiţia în acţiuni

Flux de numerar continuu

O proprietate închiriată îţi va aduce un flux de numerar constant, în fiecare lună. Acest flux

de numerar reprezintă un venit rezidual pentru care tu nu mai trebuie sa munceşti. Astfel de venituri pasive te pot face independent financiar. Poprietatea ta închiriată reprezintă un activ care îţi pune bani în buzunar. Nu trebuie să-ţi faci probleme referitoare la faptul că chiriaşii îţi pot distruge proprietatea, trebuie să te gândeşti doar la acele cecuri care îţi vin lună de lună în absenţa muncii tale.

Randamentul investiţiei se calculează ca fiind chiria încasată într-un an împărţită la valoarea investiţiei. Spre exemplu dacă ai investit 90.000 euro într-o proprietate pe care o închiriezi cu 525 euro lunar atunci randamentul investiţiei este (525 X 12) / 90.000 = 0,07 adica 7%. Este un procent foarte bun în comparaţie cu 1% rata dobânzilor anuale la depozitele în lei sau în comparaţie cu rata dobânzilor la depozitele în valută care este puţin peste 0%.

Maximizarea profiturilor

Foloseşte-te de banii băncii pentru a finanţa proprietatea pe care o vei închiria. Ai nevoie de un avans de 15-20% dar beneficiezi de tot venitul pe care îl generează proprietatea. De asemenea beneficiezi de aprecierea valorii întregii proprietăţi.

Exemplu

Ai 20.000 euro bani cash. Cu aceşti bani achiţi avansul pentru o proprietate în valoare de 100.000 euro. 20% reprezintă plata cu banii jos, 80% finanţarea din banii obţinuţi de la bancă. Rata aferentă creditului ipotecar este de 400 euro

lunar, venitul lunar obţinut prin închiriere este de 600 euro (randamentul investiţiei este de 600 X 12 / 100.000 =0,072 adică 7,2%).

Diferenţa între chirie şi rată este 600-400 = 200 euro lunar, flux de numerar pozitiv, bani pentru care tu nu mai trebuie să munceşti. Cei 400 euro vor fi folosiţi pentru plata creditului, dar ţine cont că proprietatea se va amortiza în timp fără ca tu să mai depui efort. Este o investiţie care se autofinaţează, generează un flux de numerar pozitiv pe parcursul perioadei de creditare, iar la sfârşit, când creditul va fi acoperit, te vei bucura de întregul profit (600 euro în exemplul nostru) şi vei păstra activul creat (proprietatea imobiliară).

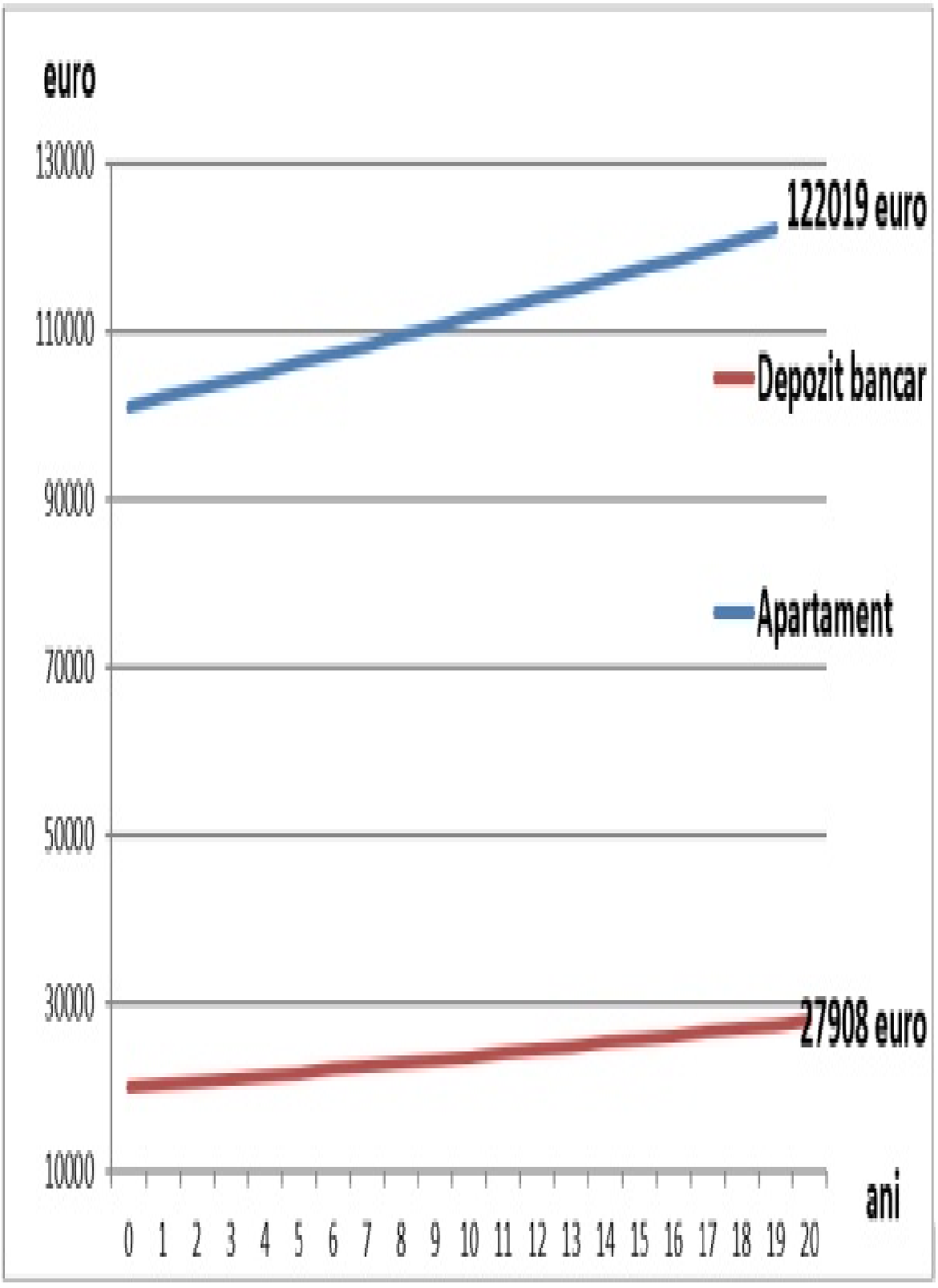
Comparaţie între o investiţie imobiliara şi un depozit bancar

Să analizăm cazul în care cei 20.000 euro ar fi depuşi într-un cont bancar cu 2% dobândă anuală şi cazul în care aceştia ar fi investiţi într-o proprietate imobiliară drept avans 20% iar restul de 80% ar fi obţinut printr-un credit ipotecar.

S-a luat în calcul o perioadă de 20 ani în care creditul va fi plătit din chiria încasată. Impozitul plătit pe câştigurile din dobânzi a fost luat în calcul la valoarea de 16% iar aprecierea valorii proprietăţii la 1% anual.

Dupa 20 ani, în contul bancar ai 27.908 euro. La sfârşitul perioadei de creditare, proprietatea ta valoarează 122.019 euro, la care se adaugă şi fluxul de numerar pozitiv de 200 euro X 240 luni adică 48.000 euro. În total, cei 20.000 euro s-au

transformat în 122.019 + 48.000 = 170.019 euro.


euro
130000
110000
90000
70000
50000
30000
10000
122019 euro
Depozit bancar
Apartament
27908 euro
ani
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

Mulţi dintre voi ar putea spune că preferă să achite o proprietate imobiliara în întregime cu bani din surse proprii fără să mai fie nevoie de un împrumut bancar. În acest caz nu mai intră în calculele de mai sus problema creditului ipotecar şi a amortizării prin plata ratelor. Dar gândeşte-te cât timp iţi trebuie să economiseşti 100.000 euro? Probabil vei avea nevoie de foarte mulţi ani. Dar cât timp îţi trebuie să împrumuţi 100.000 euro de la bancă? Probabil că doar câteva zile. Te vei putea folosi astfel de banii băncii ca de o pârghie, să-i pui să muncească în favoartea ta şi astfel să creezi mai multă bogăţie.

Câştiguri din amortizare

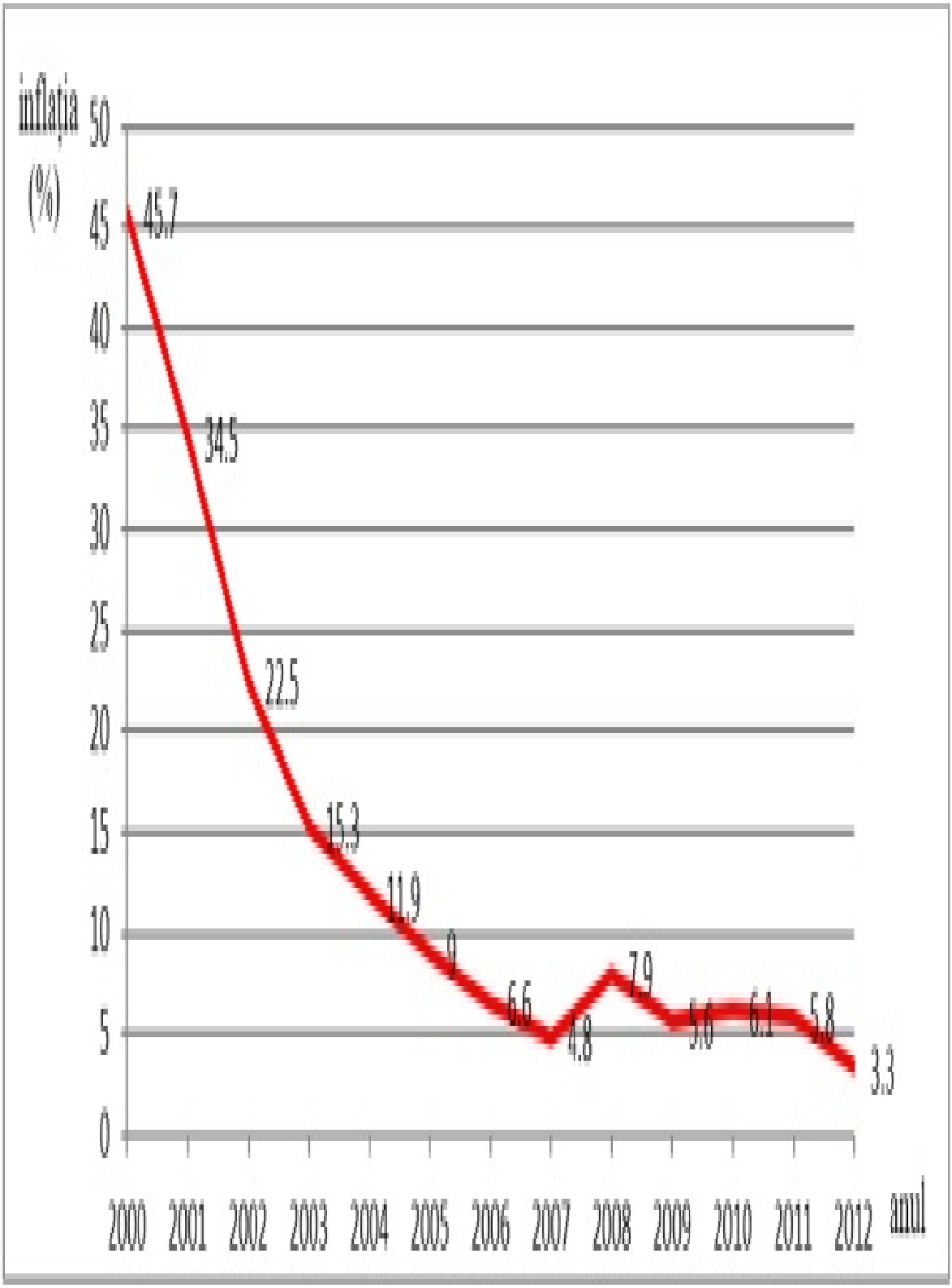
Atunci când investitorii se gândesc la proprietăţi, în general, doresc un flux de numerar pozitiv şi aprecierea investiţiilor, iar în timp, majoritatea proprietăţilor satisfac aceste nevoi. Dar ce se întâmplă, dacă o proprietate cumpărată pe credit nu va produce niciodată un flux de numerar pozitiv? În mod surprinzător, chiar şi fără fluxuri de numerar pozitive şi creşteri ale preţurilor, o proprietate cumpărată pe credit poate aduce un profit destul de bun.

Să presupunem că, după douăzeci de ani de la achiziţia iniţială, din totalul chiriilor colectate de tine poţi achita cheltuielile curente, plăti ipoteca şi obţine un venit anual net egal cu zero. După cei 20 de ani, decizi să scoţi la vânzare proprietatea, la preţul iniţial de achiziţie. Creditul ipotecar fiind deja amortizat, vei beneficia de întreaga valoare a proprietăţii, chiar dacă ai pornit cu un avans de 20%. În cazul în care ai plătit un avans de 20.000 euro pentru o proprietate de 100.000 euro iar creditul a fost amortizat din chirie pe perioada celor 20 ani, în momentul vânzării vei obţine 100.000 euro şi un profit de 80.000 euro.

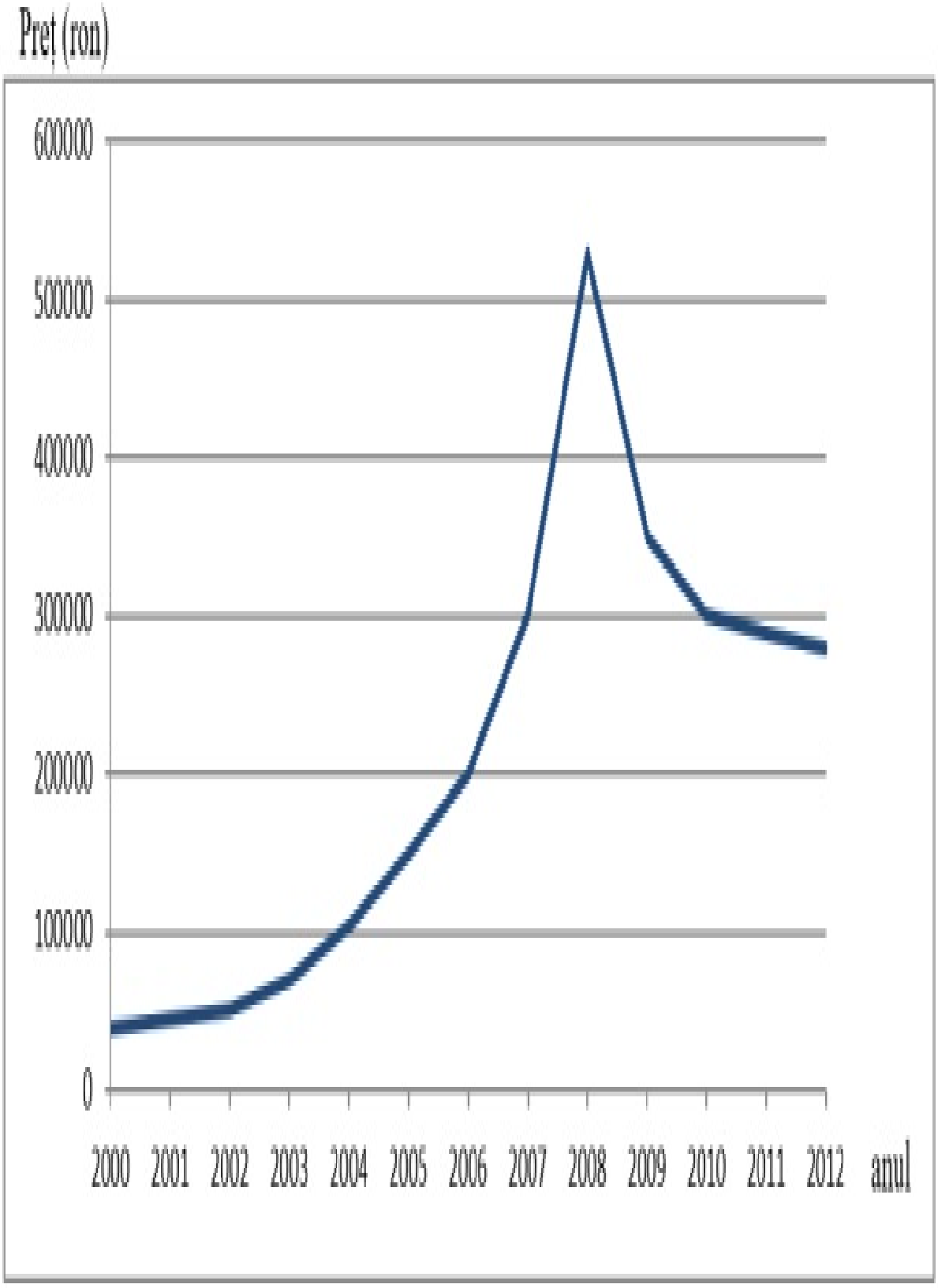
Câştiguri din inflaţie

Să analizăm rata inflaţiei în perioada 2000 – 2012 şi evoluţia preţurilor imobilelor în aceeaşi perioadă.

Evouţia inflaţiei medii anuale în România în perioada 2000 - 2012 (%)


inflația (%)
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
45.7
34.5
22.5
15.3
11.9
9
6.6
4.8
7.9
5.8
6.1
5.8
3.3
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
anul

Evoluție prețuri mediane ale apartamentelor de 2 camere București


Pret (ron)
600000
500000
400000
300000
200000
100000
0
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
anul

Observăm că rata inflaţiei a variat între 45% în anul 2000 şi 3,2% în 2012 fiind pozitivă în fiecare an. Preţurile apartamentelor s-au apreciat de aproximativ 7 ori în perioada 2000 – 2012 (de la 40.000 lei în 2000 până la 280.000 lei în 2012), având o aperciere chiar mai mare în perioada de boom imobiliar (2007-2008). Inflația va determina şi creşterea preţurilor imobilelor.

Câştigurile din aprecierea proprietăţilor imobiliare

Creşterile preţurilor materialelor şi forţei de munca datorate inflaţiei duc la creşterea costurilor de construcţie şi implicit, a preţului imobilelor. Cu toate acestea, majoritatea proprietăţilor se apreciază şi din punct de vedere al valorii, deorece cererea apasă asupra unei oferte condiţionate . Dacă investeşti în proprietăţi, ţinând cont de trendurile demografice, precum creşterea numărului de angajări, a veniturilor şi populaţiei, este foarte probabil că valoarea acestor proprietăţi să crească mai repede decât preţurile afectate de inflaţie.

O să menționez aici încă un motiv pentru care consider avantajoasă investiția în proprietăți folosind banii băncii. Să presupunem că cumperi o proprietate cu avans de 10.000 euro şi foloseşti 90.000 euro din banii băncii pentru a completa suma necesară pentru o proprietate de 100.000 euro. Dacă proprietatea îşi sporeşte valoarea cu 10% ajungând să coste 110.000 euro, tu câştigi 10.000 euro adică un randament de 100% al capitalului tău propriu pe care l-ai folosit drept avans. Banca nu-ți va pretinde niciodată nimic în cazul creşterii valorii bunului cumpărat printr-un credit.

Management strategic

Ca proprietar, trebuie să înveţi cum să-ţi maximizezi veniturile nete, adaptând

calităţile şi caracteristicile proprietăţii tale pentru ca aceasta să se potrivească nevoilor si dorinţelor nesatisfăcute ale unui segment specific de chiriaşi de pe piaţă. Dacă doreşti, poţi evita mangementul proprietăţilor delegând răspunderile unei firme de management al proprietăţilor (sau unor angajaţi). Ţine minte, însă, că în societatea de azi, antreprenorii câştigă cele mai multe venituri, la care nu au acces oamenii care se implică mai puţin şi investesc în mod pasiv.

Capitaluri imediate

Achiziţia de proprietăţi îţi poate aduce două tipuri de capitaluri imediate. Primul tip de capital îl reprezintă fluxul de numerar din chirie, iar al doilea tip de capital îl reprezintă valoarea reală a proprietăţii care este mai mare decât valoarea de achiziţie în cazul în care cumperi o proprietate sub valoarea pieţii.

Randament mai bun decât investiţia în acţiuni

Să comparăm investiţia în indicele bursier american, Dow Jones, cu investiţia într-o proprietate rezidenţiala. Indicele Dow Jones Industrial Average urmărește evoluția celor mai importante 30 de blue chip-uri (companii stabile, de dimensiuni mari, și profitabile) din Statele Unite.

Evoluţia indicelui Dow Jones în perioada 1995 - 2015

19,000
18,000
17,000
16,000
15,000
14,000
13,000
12,000
11,000
10,000
9,000
8,000
7,000
1996
1998
2000
2002
2004
2006
2008
2010
2012
2014
2016

În 1995 Dow Jones avea valoarea 7000 de puncte. În 2015, după o perioada în care au avut loc mai multe creşteri şi descreşteri semnificative, valoarea acestui indice a ajuns la 18000, adică o creştere de 2,57 ori sau 257%. 20.000 euro investiţi în 1995 în indicele Dow Jones s-ar fi transformat până în 2015 în 51.428 euro.

Dar să analizăm cazul în care cu 20 ani în urmă s-ar fi cumpărat o proprietate imobiliară pentru închiriat, cu un avans de 20.000 euro (reprezentând 20% din preţul imobilului) şi 80.000 euro din banii împrumutaţi de la bancă printr-un credit ipotecar pe 20 ani. Timp de 20 ani, proprietatea imobiliară s-ar fi amortizat datorită chiriei încasate şi a plăţii ratelor din chiria încasată. În acest caz, în 2015, după achitarea tuturor cheltuielilor aferente creditului ipotecar, proprietatea valorează 100.000 euro. Practic, cei 20.000 euro investiţi iniţial drept avans au fost transformaţi în 100.000 euro, reprezentând o sumă aproape dublă faţă de suma obţinută din investiţia în indicele Dow Jones. În calculul de mai sus nu s-a luat în considerare aprecierea preţului imobilului datorită inflaţiei, şi posibilitatea de a avea un flux de numerar pozitiv pe parcursul celor 20 ani din diferenţa chirie - rată care ar fi putut adăuga şi mai mulţi bani la cei 100.000 euro.

Sfaturi pentru a găsi o afacere imobiliară bună.

a) Trebuie să ai un flux de numerar pozitiv. Diferenţa între chiria încasată şi rata la bancă trebuie să-ţi pună bani în buzunar în fiecare lună.

b) Rămâi aproape de casă. Caută o astfel de investiţie în zona unde locuieşti. Ţine cont de preţul zonei, consultă-te cu agenţiile imobiliare care operează în zonă, fluxul demografic din zonă, avantajele cartierului respectiv.

c) Ai în vedere o previzune pozitivă a fluxului de numerar şi al preţului imobilelor pe următorii 5-7 ani.

Spaţii comerciale

Investiţia în case, apartamente şi în orice tip de spaţiu locuibil, este cel mai răspândit tip de investiţie din sectorul imobiliar. Cu toate aceasta, nu trebuie să ignorăm spaţiile comerciale, care prezintă, de asemenea un potenţial destul de ridicat. Spaţiile comerciale pe care le poţi oferi spre închiriere generează de asemenea un venit pasiv fără niciun efort suplimentar din partea ta. În categoria spaţiilor comerciale intră:

* Clădiri de birouri - în această categorie putem include clădiri micuţe, chiar şi apartamente

pentru birouri mici, până la clădiri turn de birouri.

* Restaurante - aceste spaţii comerciale trebuie să fie echipate complet atât din punct de vedere funcţional, cât şi din punct de vedere a siguranţei care trebuie să existe într-un asemenea mediu. Nu orice spaţiu comercial poate îndeplini condiţiile necesare unui restaurant.

* Retail - magazine - în această categorie intră magazinele, indiferent de natura produselor pe

care le comercializează, de la magazinul de la colţul străzii până la shopping mall-ul din centrul oraşului.

Unul dintre cele mai mari avantaje ale proprietăţilor comerciale constă în faptul că, în majoritatea cazurilor, chiriaşii desfăşoară activităţi profesionale. Odată ce aceştia se stabilesc într-un loc şi afacerea lor prosperă, nu tind să se mute în viitorul apropiat. Cel mai mare dezavantaj este că, atunci când spaţiul se eliberează, acesta poate rămane aşa pentru mai multe luni, iar dacă spaţiul este destinat unei anumite afaceri sau este într-o locaţie inferioară, poate rămâne gol şi ani de zile.

Dacă achiziţionezi o proprietate comercială al cărui contract de închiriere se apropie de final, verifică şansele de reînchiriere. Nu presupune în mod naiv, că tu sau agentul tău puteţi închiria imediat acea proprietate.

Închirierea spaţiilor comerciale poate să creeze sau să distrugă valoarea. În cazul spaţiilor comerciale, majoritatea se închiriază pe perioade de 3,5,10 ani sau chiar mai mult şi clientul beneficiază, adesea, de prelungiri succesive ale contractului.

La fel de important, trebuie să ţinem cont de faptul că termenii de închiriere pentru proprietăţile comerciale variază de la caz la caz. Chiar dacă vorbim de acelaşi imobil, termenii contractuali pot varia. Această variaţie se datorează mai multor factori, precum data la care a fost semnat contractul de închiriere, şi de abilitatea de negociator a chiriaşului şi proprietarului.

De luat în seamă este şi faptul că, dacă se doreşte achiziţionarea unui spaţiu comercial prin credit, condiţiile diferă semnificativ faţă de un credit ipotecar pentru o proprietate rezidenţială.

Urmăreşte într-o anumită zonă trendul dezvoltării clădirilor destinate birourilor, construirea de noi mall-uri sau spaţii destinate magazinelor. Închirierea unor astfel de spaţii îţi asigură un venit rezidual lunar constant.

Investiţii imobiliare speculative

Dacă achiziţionezi acţiuni sau obligaţiuni comercializate public, vei plăti valoarea de piaţă a acestora. S-ar putea să te bucuri de creşteri ale preţului în timp, dar nu vei înregistra creşteri imediate ale averii. Acest lucru nu este valabil în domeniul imobiliar. Poţi cumpăra proprietăţi sub valoarea lor de piaţă. Printre motivele care îi determină pe cei ce vând să reducă preţurile se numără următoarele:

Probleme financiare

Nevoia rapidă de bani pentru a profita de alte oportunităţi

Necunoaşterea pieţei actuale

Lipsa de perspectivă antreprenorială a proprietarului

Strategii de promovare / vânzare nepotrivite

Dorinţa de a vinde rapid, cu eforturi minime

Dorinţa de a scăpa de plata unui comision

Cum să găseşti o astfel de oportunitate:

a) Agentul imobiliar

Colaborează cu un agent imobiliar foarte bun. Acesta cunoaşte mai bine decât tine piaţa imobiliara şi are acces mai rapid la informaţii referitoare la ce

proprietăţi noi apar la vânzare. Îţi poate da un pont bun de care să profiţi şi să cumperi o proprietate sub valoarea ei de piaţă.

b) Urmăreşte site-urile cu anunţuri imobiliare

Fixează-ţi câteva site-uri de anunţuri imobiliare pe care să le urmăreşti zilnic. Fă-ţi o obişnuinţă din a verifica în fiecare dimineaţă ce proprietăţi noi apar la vânzare. De obicei proprietăţile cu preţ sub valoarea medie a pieţei se vând imediat, dar dacă eşti printre primii care vizionează anunţul, ai o şansă în plus să fii tu cel care cumpără.

c) Executări silite

Necazul unei persoane poate fi spre avantajul tau. De obicei, proprietăţile executate silit se vând la un preţ mai mic decât preţul pieţei. Caută proprietăţile executate silit pe site-ul băncilor. Informează-te legat de condiţiile de participare la licitaţie. Dezavantajul este că o proprietate executată silit se poate cumpăra doar cu banii jos. Excepţie fac unele bănci care oferă credit pentru proprietăţile executate silit achiziţionate din portofoliul aceleaşi banci.

d) Urgenţa cuiva

Este posibil ca nevoia urgentă de capital a cuiva să-l determine să vândă o proprietate imobiliară la preţ mai mic decât valoarea de piaţă. Profită de această ocazie.

e) Cumpără o locuinţă cu potenţial

Fac referire la o locuinţă cu potenţial ca fiind cea care îşi poate spori valoarea în termen scurt (1-3 ani). Astfel de proprietăţi pot fi în zonele unde se îmbunătăţeste infrastructura de transport, unde se construiesc noi spaţii comerciale şi mall-uri sau cele aflate în apropierea zonelor unde se construiesc clădiri noi de birouri.

Ideea esenţială este de a cumpăra ieftin şi a vinde mai scump marcând profitul. Dar ţine cont la calculul final că în momentul vânzării tebuie plătit impozit pe suma încasată din vânzare iar impozitul poate fi considerabil mai mare dacă imobilul a fost deţinut mai puţin de 3 ani.

Terenuri

Dacă te gândeşti să abordezi o astfel de variantă de a câştiga bani, trebuie să ai în vedere faptul că o investiţie în terenuri îţi poate aduce două tipuri de venituri şi anume creştere de capital sau flux de numerar.

a) Investiţia în terenuri pentru creştere de capital

Dacă investeşti pentru creştere de capital, adică să cumperi ieftin şi să vinzi mai scump trebuie ţinut cont de faput că ideea de a cumpară şi a păstra până când creşte preţul nu va da roade întotdeauna. Înainte de bula imobiliară din 2007-2008, preţurile terenurilor creşteau în fiecare lună poate chiar şi de la o săptămână la alta. După celebra criză financiară, preţurile au scăzut, deci cei care au investit în perioada de vârf, în care preţurile erau mari, în ideea de a vinde ulterior şi mai scump, în final au pierdut.

Cu toate astea, se poate specula cazul în care cumperi un teren extravilan iar dupa un anumit timp acest teren devine intravilan. Clasarea unui teren în categoria intravilan îi va creşte preţul automat, deci îl vei putea vinde în profit.

Terenul intravilan este acel teren care se află în localitate, aparţine de casă sau se află în zona casei dumneavoastră; de regulă, astfel de terenuri sunt mai scumpe ca preţ.

Terenul extravilan este situat în afara localităţii, în afara oraşului, şi de regulă nu se poate construi pe el, ci doar cultiva. Avantajul achiziţionării unui teren situat în extravilan este preţul, care poate ajunge de până la 10 ori mai mic decât al

unui teren aflat în intravilan.

Cumpărarea de suprafeţe de teren în extravilan şi trecerea lor în segmentul intravilan aduce profituri uriaşe pentru investitorii în domeniul imobiliar. O astfel de afacere poate creşte consistent valoarea terenului cumpărat. În anul 2015, preţul unui metru pătrat de teren extravilan porneşte de la 4 euro şi ajunge până la 15 euro, în funcţie de zonă. Un teren intravilan este ceva mai scump şi ajunge la 40 de euro pe metrul pătrat în zonele mai puţin căutate şi la 200 de euro în zonele de interes ridicat.

Dacă vreodată te decizi să cumperi un teren extravilan, poţi să-l transformi în teren intravilan, însă nu întotdeauna este posibil ca un teren agricol să poată fi transformat în intravilan. Decizia aparţine oficiilor de cadastru agricole în raza cărora se află terenurile. Pentru trecerea în intravilan trebuie să plăteşti o taxă, uneori chiar de două ori mai mare decât valoarea iniţială a terenului, adică preţul de cumpărare.

Diferența de preț a taxei va fi calculată în funcţie de calitatea solului. Cu cât solul va fi mai sterp, cu atât taxa va fi mai mică.

Înainte de trecerea în intravilan, va trebui să obţii cadastrul și intabularea terenului. Apoi, următorul pas va fi să depui o cerere la primărie, prin care se va cere trecerea terenului din extravilan în intravilanul localităţii. Pentru un teren mai mare va fi nevoie de un plan urbanistic zonal (PUZ), aprobat de Consiliul local, în care să se specifice viitoarea destinaţie a construcţiilor. Prin planul de urbanism zonal (PUZ) se extinde intravilanul localităţii prin cuprinderea terenului respectiv.

Planul de urbanism zonal este întocmit fie de primărie, dacă este direct interesată şi are şi fondurile necesare, fie de proprietar, cu ajutorul unui arhitect. Întocmirea

PUZ-ului se face, de regulă, între 4 şi 6 luni, dar poate ajunge şi la 12 luni. Dacă demersurile legale pentru trecerea terenului în intravilan nu sunt încheiate şi între timp terenul trece în proprietatea altei persoane, cumpărătorul nu va obţine un teren în intravilan, ci unul tot în extravilan.

Trecerea în intravilan a unui teren se face şi prin elaborarea unui plan de urbanism general (PUG) întocmit de către primăria localităţii respective. Planul de urbanism general (PUG) are rolul de a extinde intravilanul localităţii, dar se întocmeşte la intervale de timp mai mari, respectiv 2-3 ani. Dacă nu te grăbeşti, poţi aştepta întocmirea unui PUG.

b) Investiţia în terenuri pentru obţinerea unui venit recurent

Un teren agricol îţi poate aduce un venit rezidual, fără să mai investeşti timp, efort, energie sau bani. Dacă nu dispui de utilaje să valorifici la maximum suprafeţele, soluţia este să dai în arendă terenul pe care îl deţii. Preţurile pentru a arenda un hectar de teren în România variază în funcţie de amplasament şi de calitatea solului, arendarea unui hectar poate să coste în jur de 350-550 lei în zona Moldova, la jumătate faţă de sudul ţării, unde valorile pot ajunge la 600-800 lei. Pentru un hectar de teren arendat, proprietarul are posibilitatea să primeasca fie produse agricole, fie contravaloarea acestora în bani.

Intermediază tranzacţii imobiliare

În piaţa imobiliară, există numeroase oferte de vânzare apartamente, case terenuri şi închiriere apartamente respectiv spaţii comerciale. Există de asemenea o mulţime de cumpărători care îşi doresc un nou apartament, o noua casă, un teren, sau să închirieze o proprietate. De multe ori, se dovedeşte a fi extrem de avantajoasă o entitate care să pună în legătură vânzătorul cu cumpărătorul şi astfel să se realizeze tranzacţia. Un vânzător are nevoie de un intermediar, un agent imobiliar care să-l pună în contact rapid cu potenţialii clienţi, şi de asemenea, clientul are nevoie de un agent imobiliar pentru a i se prezenta cele mai bune oferte în funcţie de caracteristicile specificate.

Mai jos voi argumenta de ce intermedierea de tranzacţii imobiliare este o oportunitate excelentă de a câştiga bani.

Descrierea pieţei

În oraşele mari, piaţa imobiliară este extrem de bine reprezentată, deşi este una tânără, începuturile sale datând din 1994 -1995.

În prezent, pe piaţă se regăsesc două categorii principale de operatori:

* Firme de renume, cunoscute (un număr relativ redus) – reprezentând fie sucursale ale unor

companii străine, fie locale – cu cifre de afaceri anuale de sute de mii de dolari, care acoperă un segment semnificativ de clienţi (în special din mediul de afaceri – companii multinaţionale);

* Firme/agenţii de dimensiuni medii şi mici (un număr extrem de mare), care îşi dispută cota

de piaţă rămasă – în special orientate către o piaţă de „cartier”.

Rolul agentului imobiliar este acela de a furniza clienţilor informaţiile corecte cu privire la preţul zonei respective, a condiţiilor specifice, stabilind un preţ de vânzare / închiriere corect şi profitabil. În acelaşi timp, dacă un potenţial cumpărător sau chiriaş îi solicită serviciile, el trebuie să caute oferte în baza de date ce să se potrivească cu dorinţelor respectivului, venind în întâmpinarea dorinţelor clientului. De regulă, agenţii percep un comision atât de la vânzător, cât şi de la cumpărător, comision negociat înainte ce poate varia în funcţie de mai mulţi factori.

Clienţii

În funcţie de dimensiuni şi reputaţie, agenţiile imobiliare se adresează unor segmente diferite de clienti:

* Cele mari îşi împart o piaţă în care principalii clienţi sunt: companii mari, băncile sau

persoanele fizice cu venituri foarte mari. Această piaţă este în creştere începând din anul 2000, datorită creşterii investiţiilor în economie.

* Cele medii şi mici luptă pentru o cotă cât mai bună în cadrul segmentului de piaţă

reprezentat de firmele mici şi mijlocii şi de persoanele fizice. Această piaţă are o evoluţie oscilantă, în funcţie de zone, iar previziunile pentru viitor prevăd o tendinţă ascendentă a cererii, mai ales în contextul dezvoltării lanţurilor de supermarketuri, mall-uri şi hypermarketuri, care atrag după sine o frenezie deosebită a pietei imobiliare.

În contextul crizei economice, care a avut un impact puternic asupra sectorului imobiliar, numărul clienţilor s-a redus puternic.

Concurenţa

O agenţie imobiliară nou-înfiinţată nu are posibilitatea de a concura cu marile forţe în domeniu, pe proiecte de mare anvergură. De aceea competitorii vor fi firmele mici, vizând segmentul de clienţi descris mai sus.

Pentru a avea succes într-o afacere nouă pe această piaţă, trebuie luate în considerare aspecte legate de diversificarea ofertei faţă de concurenţă – tocmai de aceea, firmele de dimensiuni relativ mici au început să ofere produse integrate (de la tranzacţia imobiliară propriu-zisă până la asistenţa necesară la perfectarea tuturor documentelor aferente unei tranzacţii). Cu cât o firmă de dimensiune mică este capabilă să ofere asistenţă în toate etapele derulării unei tranzacţii (Administraţie Financiară, Cadastru, Notariat etc.), cu atât şansele acesteia de a

câştiga teren în faţa concurenţei cresc.

Marile companii în domeniul imobiliar oferă, pe lângă aceste facilităţi, numeroase alte servicii, dintre care putem enumera: studii de fezabilitate, măsurători topo, expertize tehnice, consultanţă imobiliară, realizarea de construcţii şi amenajări interioare.

O altă modalitate de a asigura diferenţierea pe o piaţă saturată se referă la calitatea serviciilor livrate. Una dintre principalele probleme ridicate de clienţii agenţiilor imobiliare face referire la felul defectuos în care acestea răspund la cerinţele clienţilor: li se prezintă opţiuni de cumpărare în afara limitelor de preţ specificate, în afara zonelor specificate, etc. Câştigarea încrederii clienţilor este cea mai bună soluţie de a-ţi asigura o imagine pozitivă în piaţă.

Promovarea

Promovarea serviciilor imobiliare constă în principal în anunţuri inserate în ziarele centrale/locale, în reviste sau în broşurile adresate oamenilor de afaceri (de genul celor distribuite gratuit în aeroporturi sau hoteluri), alte apariţii în presa scrisă.

De asemenea este foarte utilă crearea unui website pe care să prezinţi ofertele aflate în portofoliul agenţiei. Obligatoriu site-ul trebuie să conţină multe poze, în aşa fel încât clientul să îşi poată face o idee despre proprietate înainte de a o vizita.

De asemenea agenţia îşi poate promova proprietăţile aflate în portofoliu prin intermediul unor portaluri imobiliare.

Una dintre cele mai avantajoase şi mai valoroase forme de promovare care se aplică mai ales în cazul companiilor furnizoare de servicii sunt recomandările foştilor clienţi, iar pentru a beneficia de acest tip de promovare este esenţială furnizarea unor servicii de calitate care să respecte cerinţele şi dorinţele clienţilor.

Costurile de început

Costurile de start pentru o afacere imobiliară sunt extrem de reduse. Activitatea poate fi desfăşurată de acasa, cumpărarea sau închirierea unui spaţiu pentru a fi folosit drept sediu fiind opţională, cel puţin în faza incipientă a afacerii.

Costurile se rezumă practic la realizarea materialelor promoţionale specifice procesului intermedierii imobiliare – foarte ieftine în prima faza – şi la achiziţionarea echipamentelor de birou necesare (telefon, fax, computer, imprimantă, copiator).

Se estimează că, pentru a începe o asemenea afacere, ar fi suficientă o sumă de aproximativ 2000 – 3000 EURO, incluzând aici costurile de înfiinţare a societăţii.

Pregătire şi calificare

Atunci când o agenţie imobiliară are angajaţi mai mulţi agenţi imobiliari, cel puţin unul

dintre administratori trebuie să aibă atestat pentru postul de agent (broker) imobiliar.

Cursurile urmate penru obţinerea acestei atestări trebuie să fie recunoscute de către Ministerul Muncii şi Ministerul Învăţământului.

Cursuri pentru agenţi sunt organizate şi de unele agenţii imobiliare importante, sau de agenţii specializate în formare profesională, eventual împreună cu autorităţile locale, şi vizează aspecte cum sunt arhitectură, urbanism, tehnici de vânzare. La încheierea acestor cursuri se acordă diverse diplome sau certificate.

Calităţile absolut obligatorii pe care trebuie să le aibă un agent imobiliar de succes sunt: abilităţile de vânzare, lucrul cu oamenii, perseverenţa, cunoaşterea foarte bună a zonei pe care o acoperă, cunoaşterea psihologiei vânzătorului şi a cumpărătorului, puterea de convingere, promptitudinea.

Organizaţii care ofera cursuri pentru agenţi imobiliari:

http://www.arai.ro – Asociaţia Română a Agenţiilor Imobiliare

http://abi.org.ro/ – Asociaţia Brokerilor Imobiliari (ABI)

http://www.imobiliareromania.eu/ – UNAI Romania – UNIUNEA NAŢIONALĂ A AGENŢIILOR IMOBILIARE

Comisioane

Pentru intermedierea tranzacţiilor imobiliare comisioanele încasate sunt în jur de 3% pentru vânzarea de apartamente şi case, valoarea chiriei pe o lună în caz de închiriere iar pentru vânzarea de terenuri, comisionul este variabil. De menţionat, că pentru un teren de valoarea foarte mare, un comision negoicat la o valoare mica (0,5% spre examplu) poate reprezenta o sumă destul de mare. Dacă terenul valoarează 1 milion de euro, un comision de 0,5% de la vânzător şi 0,5% de la cumpărător înseamnă 10.000 euro în total.

Dezvoltator imobiliar

Să construieşti locuinţe noi nu este un lucru uşor dar îţi poate aduce beneficii semnificative doar în câţiva ani. Ca dezvoltator imobiliar poţi ţinti două tipuri de venituri:

- profitul de pe urma vânzării locuinţelor construite care reprezintă creştere de capital şi sporirea averii tale;

- flux de numerar provenit din închirierea locuinţelor construite; este o idee bună să oferi clienţilor posibilitatea să stea o perioadă cu chirie în locuinţele construite de tine pentru a se convinge de calitatea acestora şi de noul stil de viaţă;

Pe de altă parte, afacerea de dezvoltator imobiliar presupune o complexitate destul de mare. Trebuie să îţi desfăşori activitatea legal sub forma unei firme care are ca obiect de activitate construcţiile.

Administrarea cu succes a unei firme presupune existenţa abilităţilor antreprenoriale, leadership, selectarea unor oameni cu pregatire adecvată, echilibrul între sisteme, flux de numerar, produs, aspecte juridice. Pe lângă acestea, trebuie analizate serios şi metoda de finanţare, costurile împrumutului şi gestiunea fluxului de numerar pe perioada împrumutului. Trebuie luat în calcul faptul că va fi necesar să se plătească o rată la banca, dar vânzarile vor fi foarte reduse în prima parta de dezvoltare a proiectului.

În perioada de boom imobiliar 2007-2008, un dezvoltator se putea aştepta la un profit de 300%. În acei ani preţurile apartamentelor erau mult mai mari, iar

coeficientul de construire intensivă pe teren era şi el mult mai mare. În prezent, un profit de 30-45% din costul proiectului este realist avand în vedere scăderea preţurilor locuinţelor în primii doi ani de după perioada de criză.

Materialele ieftine scad costurile. Preţul pe metrul pătrat depinde de foarte mulţi factori, de la preţurile materialelor de construcţie la finisajele pe care care le foloseşte. Astfel, în cazul unor ansambluri de dimensiuni mari, dezvoltatorul poate beneficia de reduceri.

Ratele la bancă majorează simţitor factura. Din calcule pe care le face un dezvoltator imobiliar nu poate lipsi costul finanţării, reprezentând dobânda la împrumutul luat pe o perioadă de câţiva ani.

De exemplu, dacă un proiect de 5.000.000 de euro se construieşte şi se vinde în aproximativ 3 ani, iar banii sunt împrumutaţi de la bancă cu circa 8% pe an, în medie se plăteşte o dobândă pe un an şi jumătate. Vânzările se accelerează numai către final, împrumutul fiind plătit după aproximativ doi ani şi jumătate. Rezultă 8% X 5.000.000 X 1,5 ani = 600.000 de euro.

Dacă presupunem un cost de construcţie de 1.000 de euro/mp, înseamnă că s-au construit 5.000 mp şi deci dobânda de 600.000 de euro va creşte costul unui mp cu aproximativ 120 de euro/mp (600.000 / 5.000). Dacă suma împrumutată e mai mică, atunci şi costurile de finanţare scad corespunzător, dezvoltatorul dorind însă cel puţin acelaşi randament şi pentru sumele finanţate de el însuşi. Deşi construite, spaţiile comune care reprezinta 10%-15% din suprafaţa totală nu se pot vinde ca atare. În consecinţă, costul lor trebuie absorbit de costul pe metru pătrat al apartamentelor propriu-zise, ceea ce duce la o creştere a acestor preţuri pe metrul patrat cu 10%-15%. Folosind exemplul de mai sus, costul ajunge acum la 1.000 de euro/mp + 120 de euro/mp (costuri finanţare) + 150 de euro/mp (15% din 1.000 de euro/mp presupus cost al construcţiei) = 1.270 de euro/mp. Suma calculată nu conține taxa pe valoarea adăugată.

Astfel, profitul se situează în mod normal în marja de 10-15% anual. Mai exact, pentru un proiect care durează trei ani suma totală a profitului poate ajunge la 30-45% din costul total al proiectului.

Profită de executările silite

Locuinţele executate silit se vând sub preţul pieţei. Poţi profita de această oportunitate şi să cumperi o proprietate subevaluată iar apoi să o vinzi la preţul ei real realizând un profit considerabil. Însă faţă de o achiziţie clasică, această variantă implică o serie de particularităţi, atât de ordin tehnic, cât şi legal. Cumpărarea unei locuinţe executate silit este, cel puţin teoretic, o modalitate de a încheia o tranzacţie la un preţ sensibil redus faţă de cel practicat pe piaţa liberă. În continuare vom trece prin toate particularităţile de ordin tehnic cât şi legal pe care aceasta variantă le are comparativ cu o achiziţie clasică, prin cash sau credit.

Unde se pot găsi astfel de proprietăţi

Poţi căuta proprietăţi executate silit pe site-urile de profil, pe site-urile băncilor, la birourile executorilor judecătoreşti, la judecătorie sau pe site-ul ANAF (Agenția Națională de Administrare Fiscală).

Preţul unei proprietăţi executate silit

La prima licitație, imobilele sunt scoase la vânzare la valoarea rezultată din raportul de evaluare – aceasta corespunde, mai mult sau mai puțin, cu prețul pieței. Abia la a doua licitație, din prețul inițial se scade 25%. Dacă proprietatea nu se vinde nici la al doilea termen, următoarele se organizează, de cele mai multe ori, pornind de la același preț. Potrivit legii, începând cu a treia licitație creditorul are dreptul, dar nu obligația, de a mai scădea prețul cu încă 25%, proprietățile ajungând astfel la un minus de 50%. Deși, teoretic, de la a treia licitație, un imobil se poate vinde la un preț mai mic decât cel de la a doua licitație (în cazul în care nu sunt persoane care să ofere această sumă), în

practică, aceasta este o procedură complicată. Creditorii, dar şi debitorii pot contesta vânzarea în cazul în care suma obținută se situează sub un preț considerat acceptabil.

Riscuri

De regulă, imobilele scoase la vânzare prin executare silită nu pot fi vizionate, dat fiind că este puțin probabil ca proprietarii ajunşi în această situație să fie deschişi la așa ceva. Deşi există riscul ca proprietățile de acest tip să fie vandalizate, în practică, lucrul acesta se întâmplă destul de rar. Chiar şi așa, în cazul apartamentelor spre exemplu, stricăciunile nu pot fi atât de mari încât să nu poată fi remediate printr-o investiție în renovare pe care cei mai mulți potențiali cumpărători se gândesc oricum să o facă.

Ce trebuie să faci după ce te-ai decis să cumperi

În cazul în care ai găsit ceva care te interesează, primul lucru pe care ar trebui să-l faci este

să iei legătura cu executorul pentru a te informa cu privire la situația exactă a imobilului și la procedura de desfășurare a unei licitații. Nu trebuie să te sfieşti să pui întrebări precum: „Este imobilul ocupat sau nu?”, „Contestă proprietarul executarea?” sau „Ce datorii există în contul imobilului?”. Acesta e un pas important, pentru că după achiziționarea proprietății pot apărea situații neprevăzute, cum ar fi existența unor datorii (neașteptat de mari) la utilități, pe care vei fi nevoit să le plătești din propriul buzunar, deşi teoretic cad în sarcina vechiului proprietar. Al doilea pas este să plătești cauțiunea de 10% din prețul de pornire afişat şi să depui o cerere de participare la licitație. Trebuie să fii atent, pentru că unii executori au un termen-limită de depunere a acestei cereri. La licitația propriu-zisă va trebui să te prezinți cu dovada că ai plătit cauțiunea şi

actul de identitate.

Ce trebuie să faci după licitaţie

Dacă nu ai reuşit să cumperi imobilul scos la vânzare, cauţiunea de 10% ţi se va restitui în termen de aproximativ trei zile lucrătoare. Dacă, dimpotrivă, tu ai adjudecat respectiva proprietate, executorul va încheia, pe loc, un proces-verbal în baza căruia vei putea face plata integrală; după aceasta vei primi un act de adjudecare cu ajutorul căruia executorul va înscrie provizoriu imobilul în cartea funciară. Urmează o perioadă de o lună de zile pentru contestaţii, după care se eliberează o hotărâre judecătorească potrivit căreia actul de adjudecare poate fi intabulat şi, în cele din urmă, are loc intabularea propriu-zisă. După încheierea licitaţiei, ai la dispoziţie 30 de zile pentru a plăti restul banilor. În caz contrar, vânzarea se va anula; pe lângă faptul că vei pierde cauţiunea de 10%, va trebui să suporţi şi diferenţa dintre preţul adjudecat şi cel stabilit pentru următoarea licitaţie. În momentul în care poţi intra în posesia imobilului, un risc de luat în calcul este refuzul prorietarului de a-l evacua, conflict ce poate fi rezolvat printr-o înţelegere amiabilă cu acesta sau, în cele din urmă, în instanţă.

Cumpărarea prin credit

Deşi în mod oficial nicio bancă nu promovează produse destinate în mod special

achiziţionării de imobile executate silit, în practică, există disponibilitatea de a finanţa şi astfel de tranzacţii. Dacă eşti interesat de obţinerea unui astfel de credit, este important să începi demersurile înainte de licitaţia propriu-zisă. În primul rând, trebuie să găseşti o bancă dispusă să te finanţeze şi care să-ţi facă un scoring preliminar pe baza venitului tău, în funcţie de preţul estimat al imobilului. Este important de asemenea să te asiguri că reprezentanţii băncii se vor mişca suficient de repede astfel încât banii să fie viraţi în termenul de 30 de

zile pe care îl ai la dispoziție pentru plata integrală.

VALORI MOBILIARE

Lumea investiţiilor bursiere poate fi o junglă. Fie că vorbim de tauri (denumirea pieţelor care sunt în creştere) sau urşi (denumirea pieţelor care scad cu rapiditate) pericolul pândeşte la tot pasul. Fiecare decizie pe care o iei trebuie să fie calculată. Trebuie să evaluezi riscul şi recompensa.

Datele necesare strategiei trebuie adunate, analizate pentru a prevedea ce se poate întâmpla. Când iei o anumită decizie trebuie să fii disciplinat. Inteligenţa emoţională contează foarte mult. Stăpânirea de sine este importantă, trebuie să reacţionezi doar cu mintea, nu purtat de emoţii. Trebuie să ştii când să intri şi când să ieşi din piaţă. Când câştigi, este minunat! Când pierzi, eşti cuprins de mânie şi frustrare, eşti nevoit să analizezi ce ai făcut greşit şi s-o iei de la capăt. Aceasta este o descriere succintă a interacţiunii cu bursele, pieţele Forex şi cu orice valoare mobiliara tranzacţionabilă.

În capitolele următore vom face o incursiune în lumea burselor, a acţiunilor şi obligaţiunilor, a pieţelor Forex şi a activelor derivate.

Nu puţine sunt poveştile de succes ale celor care s-au îmbogăţit de pe urma pieţelor de capital.

David Tepper a câştigat, în 2009, 7 miliarde de dolari investind într-o bancă aflată aproape de faliment. El a pariat pe faptul că economia mondială va evita o altă Mare Depresiune.

Andrew Hall, a cumpărat în 2003 contracte future în sectorul petrolier, la preţul estimativ de 100 de dolari una. Iar în 2008 a obţinut 250 de milioane de dolari pentru acestea.

Sir John Templeton a uimit piața de capital pe tot parcursul carierei sale. În tinerețe, a cumpărat acțiuni care se tranzacționau cu mai puțin de un dolar în 1939, în valoare de 100 de dolari fiecare. Tot el a fost primul care a sugerat investițiile în economia japoneză, în anii 1960. Dar adevărata lovitură a dat-o chiar la 88 de ani când a investit în acțiunile unor companii cu afaceri online și le-a vândut cu șase luni înainte să se listeze la bursă, când prețul lor atingea cote maxime.

George Soros este cunoscut drept investitorul care în 1992 a câștigat un miliard de dolari cu pariul că Banca Angliei va fi nevoită să devalorizeze lira sterlină.

Acţiuni

Piaţa de capital reprezintă o piaţă specializată unde se întâlnesc şi se reglează în mod liber cererea şi oferta de instrumente financiare pe termen mediu şi lung. Concret, este vorba despre o piaţă pe care se tranzacţionează în mod liber valori mobiliare (acţiuni, obligaţiuni), piaţă ce are drept rol principal mobilizarea capitalurilor persoanelor (fizice/juridice) care economisesc (cumpărătorii de acţiuni si obligaţiuni) şi care urmăresc plasarea profitabilă a acestor capitaluri; aceste fonduri sunt atrase de către emitenţii de acţiuni/obligaţiuni, în general firme ce sunt în căutare de capital în vederea finanţării unor proiecte de investiţii.

Desigur, piaţa de capital prezintă interes şi din alte puncte de vedere, permiţând preluarea controlului asupra unor societăţi prin achiziţii semnificative de acţiuni sau obţinerea unor câştiguri pe termen scurt prin specularea modificărilor de curs ale valorilor mobiliare. În funcţie de momentul în care se realizează tranzacţia, piaţa de capital se împarte în doua segmente:

Piaţa primară. Este piaţa pe care emisiunile noi de acţiuni si obligaţiuni sunt vândute prima data. Deşi poartă denumirea de “piaţă”, această vânzare se face de fapt prin intermediul instituţiilor financiare (bănci, societăţi de intermediere). Practic este vorba de procesul prin care intermediarii financiari, care de regulă fac legătura între societatea emitenta şi investitori, se obligă să plaseze valorile mobiliare nou emise în schimbul unui comision;

Piaţa secundară. Odată vândute acţiunile şi obligaţiunile fac obiectul tranzacţiilor pe piaţa secundară. Funcţionarea efectivă a pieţei secundare se realizează prin intermediul pieţelor organizate, şi anume în România prin Bursa de Valori Bucureşti (BVB).

Acţiuni

Acţiunile sunt titluri ce atestă un drept de proprietate asupra unei părţi a capitalului social al societăţii emitente. Practic, proprietarul acţiunilor este proprietarul unei părţi din societatea emitentă, parte corespunzătoare cu numărul de acţiuni deţinute.

Acţiunile au o valoare nominală egală cu suma pe care ele o reprezintă în capitalul social al companiei. Valoarea nominală este doar o convenţie şi nu prezintă un punct de referinţă pentru a aprecia preţul corect al acţiunii respective. De asemenea, este important de precizat faptul că durata de viaţă a acţiunilor comune este nelimitată. Investiţia în acţiuni listate la bursă se face atât pentru dividendele ce ar putea fi obţinute, cât şi pentru creşterile anticipate ale preţului de tranzacţionare. Înainte de a cumpăra acţiuni într-o societate este necesară o informare cu privire la domeniul în care activează, structura acţionariatului, performanţele financiare, cadrul legislativ.

Pe lângă dreptul de proprietate asupra unei părţi a societăţii emitente, acţiunile conferă şi alte drepturi, dintre care cele mai importante sunt:

* Dreptul de a primi în fiecare an o cotă parte din profitul societăţii (sub formă de dividende) corespunzătoare cu numărul de acţiuni deţinute şi cu suma alocată de conducerea societăţii pentru plata dividendelor. Datorită faptului că acest dividend poate varia (sau poate fi chiar zero), acţiunile se mai numesc şi valori mobiliare cu venit variabil.

* Dreptul la informare cu privire la evoluţia economico-financiară a firmei emitente.

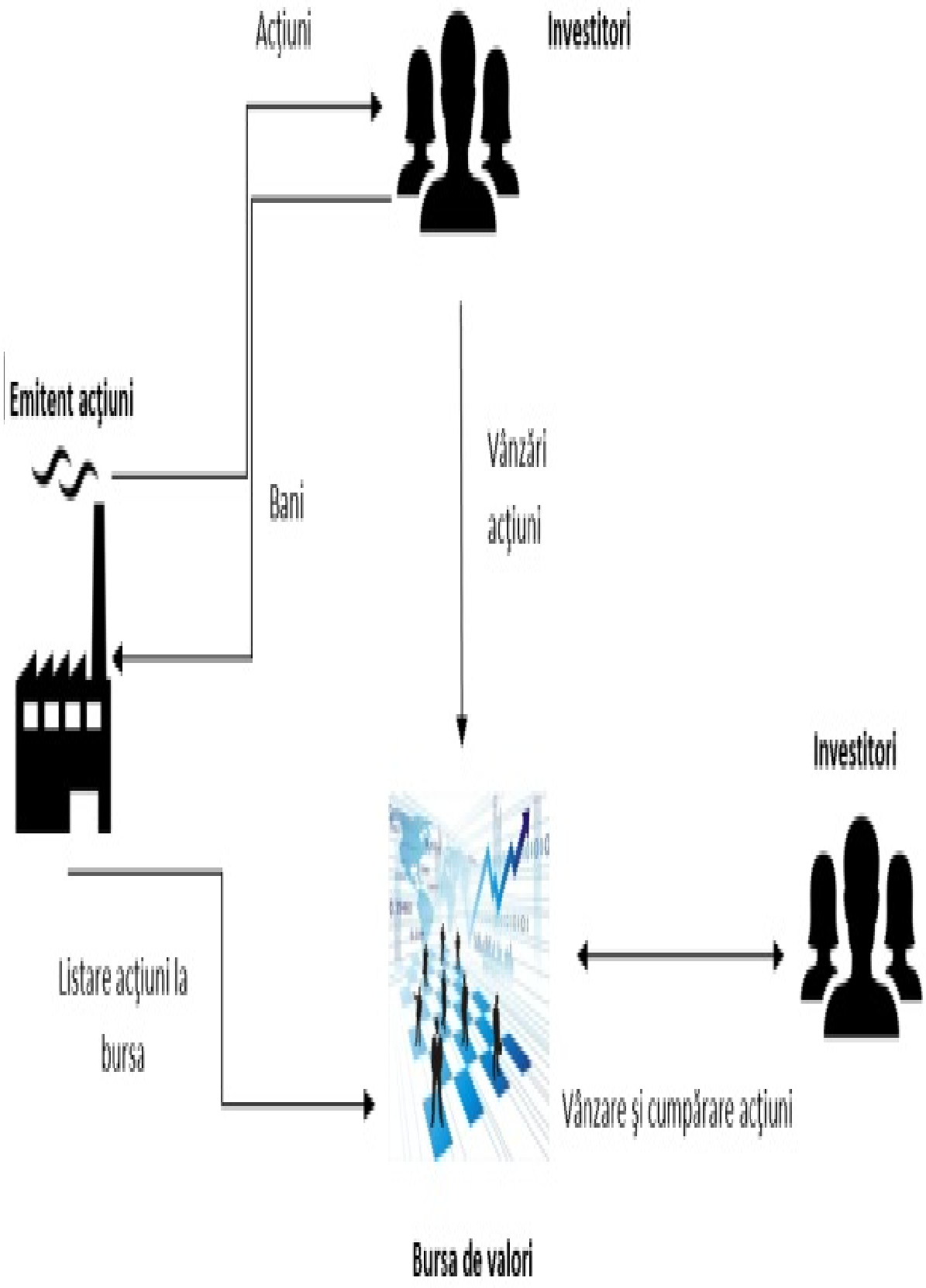
* Dreptul de a participa la hotărârile importante cu privire la activitatea societăţii, precum şi la conducerea societăţii, prin participarea la Adunările Generale ale Acţionarilor (AGA), respectiv prin posibilitatea de a alege şi de a fi ales în consiliul de administraţie al societăţii.

* Drept de proprietate asupra unei părţi a activelor societăţii, în cazul lichidării (încetării funcţionării) acesteia, etc.

Bursa

Bursa este o instituţie care asigură sisteme şi mecanismele necesare pentru vânzarea şi cumpărarea acţiunilor firmelor care au vândut acţiuni către public. Cu alte cuvinte, bursa este locul unde se întâlnesc cei care vor să vândă acţiuni cu cei care vor să cumpere acţiunile respective. La firmele mici, cu câţiva acţionari, nu e nevoie de bursă pentru vânzări şi cumpărări de acţiuni. Însă la firmele mari, care au vândut acţiuni către public şi au mii de acţionari, schimburile între aceştia devin dificile. Aici intervine bursa, care asigură o piaţă ordonată de vânzare şi de cumpărare a acţiunilor.

Schema de funcţionare a mecanismului de emitere a acţiunilor şi listare a acestora la bursa este următoarea:


Acțiuni
Investitori
Emitent acțiuni
Bani
Vânzări
acțiuni
Investitori
Listare acțiuni la
bursa
Vânzare și cumpărare acțiuni
Bursa de valori

Societăţi de servicii de investiţii financiare

Cumpărările şi vânzãrile de acţiuni şi de alte instrumente financiare pe piaţa de capital se realizează prin firme specializate numite Societăţi de Servicii de Investiţii Financiare (numite şi SSIF, societăţi de brokeraj, sau societăţi de intermediere). SSIF sunt instituţii financiare al căror obiectiv principal este intermedierea tranzacţiilor de vânzare şi de cumpărare de instrumente financiare pe piaţa de capital. Astfel, tranzacţiile cu acţiuni listate la bursă se realizează numai prin intermediul acestor societăţi specializate, şi nu direct între cumpărători si vânzători (asemenea tranzacţii fiind interzise).

Oricum, acţiunile listate la bursă sunt emise în formă dematerializată, adică prin înregistrare în cont, si nu în formă fizică, tipărite pe hârtie (în forma tipărită se obţin doar documente care atestă deţinerea de acţiuni, precum extrasele de cont).

De asemenea, în general SSIF nu cumpără în nume propriu acţiunile celor care doresc să

vândă, ci doar intermediază vânzarea şi cumpărarea de acţiuni pentru clienţii săi. Toate societăţile de servicii de investiţii financiare sunt autorizate de Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare. Acestea respectă reglementări şi proceduri foarte stricte în ceea ce priveşte activitatea desfăşurată.

De asemenea, angajaţii SSIF sunt, la rândul lor, autorizaţi de CNVM şi obligaţi să respecte reglementări şi proceduri riguroase.

Departamentele principale ale SSIF sunt cele de front office, tranzacţionare şi back office.

Departamentul de front office sau brokeraj este interfaţa societăţii cu clienţii săi. Angajaţii acestui departament, numiţi brokeri, stabilesc împreună cu clienţii strategiile de investiţii ale acestora, şi transmit instrucţiuni de cumpărare şi de vânzare către departamentul de tranzacţionare.

Departamentul de tranzacţionare se ocupă de introducerea ordinelor de cumpărare şi de vânzare în sistemele electronice de tranzacţionare şi de urmărirea execuţiei acestora în bune condiţii.

Departamentul de back office se ocupă de administrarea sistemelor de gestiune şi evidenţă a clienţilor societăţii şi a operaţiunilor acestora.

Societăţile de servicii de investiţii financiare oferă clienţilor individuali o gamă largă de servicii, pe lângă serviciul principal de intermediere a tranzacţiilor cu acţiuni şi obligaţiuni.

Asemenea servicii includ: consultanţă, analiză şi recomandări cu privire la pieţele şi instrumentele financiare, în vederea alcătuirii strategiilor de investiţii şi maximizării performanţelor clienţilor pe piaţa de capital; sisteme de tranzacţionare prin internet în vederea creşterii eficienţei procedurilor de tranzacţionare.

Cum câştigi la bursă

Un plasament la bursă, atunci când este inspirat făcut, poate aduce investitorului câştiguri importante şi variate:

- dividende plătite anual de către companiile la care este acţionar;

- creşterea preţului de piaţă al acţiunilor deţinute;

- acţiuni noi primite gratuit ca urmare a majorărilor de capital realizate de aceste companii prin încorporarea profiturilor acumulate de-a lungul mai multor ani;

- drepturi de subscriere alocate în urma majorărilor de capital cu numerar făcute de aceleaşi companii, la preţuri de emisiune mai avantajoase decât cele existente pe piaţă la momentul respectiv;

O formă în care se poate materializa câstigul la bursă este creşterea preţului de piaţă al acţiunilor deţinute. Practic orice persoană interesată poate cumpăra acţiuni tranzacţionate la bursă, emise de diverse companii considerate de aceasta ca având potenţial de creştere şi dezvoltare pe termen mediu şi lung. Dacă analiza se confirmă şi rezultatele financiare ale companiilor la care s-au cumpărat acţiuni vor avea o evoluţie favorabilã, atunci în mod normal preţul de piaţă al titlurilor cumpărate va creşte. Ulterior, investitorul poate decide să vândă aceste acţiuni, la un preţ care acum va fi mai mare decât cel de cumpărare, realizând în acest fel un profit brut. Profitul net se determină scăzând din profitul brut toate comisioanele de intermediere (plătite brokerului) si impozitele aferente. Intervalul de timp între momentul cumpărării şi cel al vânzării depinde atât de evoluţia pieţei cât şi de strategia şi decizia investitorului. El poate varia de la câteva zile la câteva luni sau chiar 2-3 ani. Nu există nici un termen obligatoriu, mimin sau maxim, pentru deţinerea acţiunilor respective.

Uneori, pe lângă capitalizarea profiturilor, companiile listate la bursă doresc să atragă capitaluri suplimentare şi în acest scop iniţiază majorări de capital cu numerar. Aceasta înseamnă că societatea respectivă se oferă să emită noi acţiuni care pot fi cumpărate de către public la preţul stabilit de aceasta pe baza propriilor evaluări. Aceste oferte presupun în mod obligatoriu ca primii care au dreptul să subscrie la aceste oferte (adică să cumpere noile acţiuni emise de societate) sunt acţionarii deja existenţi. În termeni bursieri se spune că vechilor acţionari li se acordă dreptul de preferinţă sau de preempţiune.

Dreptul de preferinţă este stipulat prin lege şi are menirea de a proteja acţionarii (şi în special acţionarii minoritari) de posibilitatea ca în urma unor astfel de majorări de capital cota lor de deţinere în societate să fie diminuată (diluată). Aceste drepturi de a subscrie cu prioritate la majorările de capital cu numerar sunt valoroase pentru că, de regulă, preţul la care se vând noile acţiuni ce fac obiectul ofertei este semnificativ mai redus decât preţul de piaţă al vechilor acţiuni.

Tocmai de aici provine şi valoarea drepturilor de subscriere: ea este diferenţa dintre valoarea

de piaţă a acţiunilor vechi şi preţul la care se oferă spre subscriere noile acţiuni. Drepturile de subscriere se tranzacţionează liber pe bursă, pentru o scurtă perioadă de timp, aşa că acţionarii care le-au primit pot alege între a le păstra şi a subscrie la majorarea de capital sau a le vinde. În cazul în care drepturile de subscriere sunt vândute, câstigul este imediat şi cât se poate de cert (concret). De aceea am menţionat drepturile de subscriere ca una dintre modalităţile de a câstiga la bursă.

Există numeroase modalităţi de a câştiga la bursă. Depinde doar de tine să alegi modalitatea de a investi care ţi se potriveşte cel mai bine:

- poţi cumpăra acţiuni ale unor companii de prestigiu şi încasa anual dividende;

- poţi tranzacţiona activ acţiuni pe care să le cumperi atunci când consideri că preţul lor a scăzut sub valoarea reală pentru ca apoi să le vinzi dacă aşteptările tale se confirmă şi preţul lor creşte, încasând astfel profitul reprezentat de diferenţa dintre preţul de cumpărare şi cel de vânzare, după care poţi căuta alte acţiuni “ieftine” pe care să le cumperi reluând astfel ciclul;

- poţi investi în companii despre care se ştie că în mod tradiţional fac majorări de capital şi astfel vei primi acţiuni gratuite sau drepturi de subscriere pe care ulterior le poţi vinde pe piaţă realizând astfel un câstig;

Pe lângă câştigul potenţial mai ridicat pe care o investiţie la bursă şi în special o investiţie în acţiuni cotate îl aduc comparativ cu plasamentele bancare, investitorii beneficiază şi de alte drepturi sau avantaje. Astfel, un acţionar al unei companii listate la bursă are dreptul să fie în permanenţă informat cu privire la activitatea companiei respective şi să participe la deciziile majore din viaţa acesteia. Toate aceste drepturi şi multe altele sunt stipulate clar de legislaţie şi companiile cotate sunt obligate să le respecte.

Atât conducerea bursei cât şi Comisia Naţională a Valorilor Mobiliare şi instituţii ale statului

veghează la respectarea acestor drepturi ale investitorilor de către companiile listate la bursă.

Analiza fundamentală

Acest tip de analiză constă în încercarea de a determina o valoare cât mai apropiată de realitate a acţiunilor pe baza informaţiilor privind situaţiile financiare ale companiei, domeniul în care activează, investiţiile efectute, bunurile deţinute.

Scopul acestei analize este selectarea acelor acţiuni pentru care la momentul respectiv preţul

de piaţă este mai redus decât valoarea rezultată din analiză, creând astfel premisele că în viitor piaţa să recunoască valoarea aceasta şi preţul să crească.

În general analiza fundamentală presupune calculul unor indicatori economici pornind de la

situaţiile financiar-contabile ale companiei. În cele ce urmează ne vom referi la cei mai importanţi indicatori utilizaţi de majoritatea investitorilor şi profesioniştilor pieţei de capital în evalurea potenţialului de creştere al unei investiţii încercând să explicăm pe scurt semnificaţia lor şi cum pot fi utilizaţi în deciziile de investire. Aceştia sunt :

* Valoarea contabilă

* Profitul net pe acţiune

* Raportul dintre preţ şi valoarea contabilă (numit şi P/B sau P/BV)

* Raportul dintre preţ şi profitul net pe acţiune (numit şi P/E sau PER)

* Ratele de eficienţă economică (de rentabilitate)

* Ratele de creştere în timp a cifrei de afaceri şi profitului

_____

1. Valoarea contabilă a unei acţiuni se calculează prin împărţirea valorii totale a capitalurilor proprii ale companiei la numărul total de acţiuni emise de aceasta şi aflate în circulaţie (deţinute de acţionari).

Valoarea contabilă pe acţiune =

Valoarea capitalurilor proprii se determină la rândul ei prin scăderea datoriilor totale ale companiei din activele totale deţinute şi reprezintă "averea acţionarilor", adică ceea ce le rămâne acestora în ipoteza în care acele active ar fi valorificate şi toate datoriile ar fi plătite.

Valoarea capitalurilor proprii = Active totale – Datorii totale

În concluzie, dacă valoarea capitalurilor proprii reprezintă averea tuturor acţionarilor, valoarea contabilă pe acţiune reprezintă echivalentul acesteia pentru

o singură acţiune. În unele situaţii valoarea contabilă mai este denumită şi valoarea activului net unitar, formulare rezultată tocmai din metoda de calcul a acesteia (adică activul net raportat la numărul total de acţiuni).

2. Profitul net pe acţiune (EPS) se calculează împărţind profitul net total obţinut de companie pe parcursul perioadei de raportare (cel mai relevant este să ne raportăm la ultimele 12 luni consecutive sau după caz la ultimele 4 trimestre) la numărul total de acţiuni emise şi aflate în circulaţie. Mărimea care rezultă reprezintă valoarea teoretică ce va reveni deţinătorului unei acţiuni dacă am presupune că societatea emitentă ar distribui întregul profit către acţionari fără să oprească nimic pentru investiţii şi rezerve de capital. Practic aceasta este plus valoarea pe care compania o generează în cadrul unui exerciţiu financiar pentru fiecare dintre acţiunile sale.

Profit brut = Venituri totale – Cheltuieli totale

Profit net = Profit brut – Impozitul pe profit

EPS=

3. P/B - utilitatea acestui indicator constă în aceea că ne oferă o referinţă cu privire la cât de scumpă sau dimpotrivă cât de ieftină este o acţiune. Pentru aceasta se construieşte un indicator derivat denumit P/B sau preţ/valoare contabilă. Avantajul P/B este că poate fi folosit pentru a compara între ele, pe criterii obiective, diferite companii listate. Atenţie însă, utilizat în exclusivitate acest indicator nu este chiar atât de relevant. În unele sectoare economice un raport preţ/valoare contabilă de 2, 3 sau chiar mai ridicat este considerat normal în timp ce în altele doar un nivel mai coborât de 2 este acceptabil.

În general vorbind, companiile cu o rată ridicată de profitabilitate raportată la capitalurile proprii si cu ritm important de creştere a profitului şi cifrei de afaceri de la o perioadă la alta au un raport P/B mai ridicat (poate chiar peste 3) în timp ce companiile cu rate de rentabilitate mai scăzute şi cu stabilitate a cifrei de afaceri sunt caracterizate de indicatori P/B mai reduşi.

P/B=

P/B arată ce valoare dă piaţa capitalurilor firmei. Cu cât P/B este mai mic, cu atât acţiunile sunt mai ieftine. Din nou, se pune problema – cât de mic este "mai mic"? O regula foarte aproximativă spune că valori sub 1 arată, de regulă, o subevaluare pronunţată, valori între 1 şi 2 pot arăta o evaluare relativ corectă sau o uşoară subevaluare, iar valori peste 2 pot arăta supraevaluare. Din nou, atenţie! Acestea sunt doar repere aproximative. Valorile diferă foarte mult de la un sector la altul, de la o industrie la alta sau de la un tip de firmă la alta.

4. P/E sau PER - dacă împărţim preţul curent de piaţă la valoarea profitului net pe acţiune din ultimele 4 trimestre consecutive obţinem indicatorul preţ / profit adesea întâlnit în publicaţiile financiare sub forma P/E sau PER.

În oricare dintre etapele de evoluţie a bursei de valori, analiza fundamentală şi indicatorii de tipul PER şi P/B rămân criterii importante şi solide de selecţie a titlurilor incluse în portofoliul oricărui investitor. Este adevărat însă că recurgând la acest tip de instrumente este destul de dificil de anticipat tendinţa pe termen scurt a preţului. Dacă ne interesează aceste mişcări pe termen scurt (1 zi –câteva săptămâni sau chiar luni) ale cotaţiilor este absolut necesar să completăm raţionamentele noastre cu elemente de analiză tehnică (grafică).

Dacă revenim la indicatorul PER trebuie spus că un anumit nivel al acestuia are mai mare relevanţă dacă ţinem seama de rata estimată de creştere a profiturilor companiei respective pe parcursul anilor următori.

PER =

Astfel, indicele P/E exprimă durata de recuperare a unei investiţii într-o acţiune (preţul plătit pe acţiune) din profiturile obţinute de emitent (EPS); desigur valoarea este teoretică, nu toate profiturile unei firme se distribuie acţionarilor. Cu cât indicele este mai mic (iar perioada de recuperare este mai redusă), cu atât este mai bine pentru investitori; concluzia este evidentă, cu cât perioada de recuperare a unei investiţii este mai redusă, cu atât investiţia este mai eficientă.

Utilitatea principală a indicelui derivă din faptul că acesta asigură comparabilitatea acţiunilor; dacă avem de comparat două acţiuni, atunci doar informaţia legată de preţ este irelevantă: faptul că una are preţ de 3 lei iar cealaltă de 180 nu înseamnă nimic. Însă indicele P/E aduce acţiunile la un numitor comun şi din acest motiv este foarte folosit.

Principala aplicaţie a indicelui este comparaţia între societăţi cu acelaşi profil (din acelaşi domeniu de activitate, şi eventual de aceeaşi mărime, aceeaşi strategie, etc). Astfel, putem compara indicii P/E ai băncilor listate în ţara noastră la acest moment, pentru a descoperi banca ce are cel mai mic P/E. Putem considera că aceasta este subevaluată faţă de celelalte din acest punct de vedere, iar preţul său ar putea creşte. Desigur, analiza nu se bazează doar pe un singur indicator, însă P/E este destul de puternic, şi cunoaşte o utilizare foarte largă pe pieţele dezvoltate.

O altă utilizare este o analiză a evoluţiei P/E al unei societăţi pe mai mulţi ani. O evoluţie crescătoare arată o tendinţă de apreciere a unei acţiuni mai puternică (şi

mai fundamentată) decât simpla creştere de preţ, aceasta din urmă fiind distorsionată de operaţiuni de majorare a capitalului social, splitări.

Nu există valori “normale” pentru indicele P/E, ci numai valori normale în raport cu un indice P/E de referinţă (sectorial, al unui concurent, al unei pieţe). Indicii variază în funcţie de sector, de piaţă şi de emitent. Ca regulă foarte generală (şi aproximativă), valori sub 5 indică acţiuni puternic subevaluate, valori între 5 şi 10 indică de regulă acţiuni subevaluate (în funcţie de sector şi parametrii fiecarei acţiuni), valori între 10 şi 15 apropie acţiunile de preţuri “rezonabile”, iar valori peste 15 indică diverse nivele de supraevaluare. Sfatul este să urmăreşti evoluţia indicelui în timp: rezultatele şi profiturile unui emitent pot varia foarte mult de la un an la altul, iar acţiuni subevaluate pot deveni supraevaluate datorită scaderii profitabilităţii firmei.

_____

5. Rata de eficienţă economică. Dintre indicatorii financiari utilizaţi pentru a evalua echilibrul

şi performanţa financiară a unei companii (indiferent că este listată la bursă sau nu), un capitol distinct îl reprezintă ratele de profitabilitate. Acestea arată de fapt care este randamentul obţinut de companie în utilizarea resurselor aflate la dispoziţia sa şi sunt adesea folosite pentru a face comparaţii între companii similare din cadrul aceleiaşi ramuri de activitate sau chiar pentru corelaţii cu indicatori globali (ai ratei inflaţiei, dobânzilor la obligaţiuni).

Pentru că ratele de rentabilitate arată eficienţa cu care o companie îşi utilizează resursele, există mai multe modalităţi de calcul a acestora, în funcţie de tipul de resursă la care se face referire. În principiu este vorba de a împărţi valoarea a doi indicatori economici desprinşi din bilanţ sau din contul de profit şi pierdere, la

numărător aflându-se de regulă profitul net sau profitul total (brut).

Dacă dorim să ştim cât de profitabilă a fost activitatea economică în sine, vom împărţi

profitul net la cifra de afaceri şi vom obţine astfel un indicator numit “rentabilitatea economică”.

Rentabilitate economică =

Dacă dorim să vedem cu ce eficienţă au fost utilizate activele companiei, atunci vom împărţi profitul net la valoarea acestora şi vom obţine un indicator numit “rentabilitatea activelor” sau ROA (prescurtare de la termenul din limba engleză “return on assets”).

Rentabilitatea activelor (ROA) =

Ideea care stă la baza acestor primi doi indicatori enumeraţi aici este de a măsura cumva eficienţa cu care a fost gestionată compania de către echipa de management, dacă şi în ce măsură aceasta a reuşit să menţină o activitate economică la un nivel ridicat de profitabilitate.

Cel mai important însă pentru un acţionar este să ştie cu ce randament a reuşit compania la care el deţine o participaţie să-i înmulţească averea. Şi cum averea acţionarilor unei companii este dată de dimensiunea capitalurilor proprii ale acesteia (adică active totale minus datorii totale), cea mai simplă formă de a

măsura rentabilitatea cu care au fost utilizate aceste capitaluri proprii este să împărţim profitul net la valoarea capitalurilor proprii.

Obţinem astfel formula ROE, denumită astfel după prescurtarea termenului de specialitate din limba engleză “return of equity”.

Rentabilitatea capitalului (ROE) =

Principalul obiectiv avut în vedere în urma analizei unui grup de companii prin perspectiva ratelor de rentabilitate este identificarea acelora care în mod constant pe parcursul ultimilor ani (cel puţin 2, de regulă 3 sau 5) au reuşit să menţină un nivel ridicat de profitabilitate al activităţii. Investiţia în acţiunile unei astfel de companii are mai mari şanse să aducă un randament ridicat şi este mai puţin riscantă decât un plasament similar în titluri ale unei companii care abia se zbate la limita pragului de rentabilitate sau care chiar a înregistrat şi pierderi în perioada anterioară.

6. Ratele de creştere în timp a cifrei de afaceri şi a profitului. Situaţia financiară a unei companii nu trebuie privită numai prin prisma conjuncturii de moment ci trebuie analizată evoluţia sa în timp. Pentru aceasta se calculează ratele de creştere ale cifrei de afaceri şi profitului de la o perioadă de timp la alta. Privind cele mai bine conduse şi organizate companii româneşti aceste rate de creşteri au fost semnificative, cu mult peste mediile aferente companiilor similare de pe pieţele internationale. România fiind o economie emergentă, este normal ca afacerile de aici să prospere într-un ritm mult mai accelerat decât cele din ţările cu economie de piaţă deja stabilă.

$$\text{Creşterea cifrei de afaceri} = \frac{100 \times (CA1 - CA0)}{CA0}$$

$$\text{Creşterea profitului} = \frac{100 \times (P1 - P0)}{P0}$$

_____

Analiza tehnică

Analiza tehnică este un instrument adresat investitorilor care îşi fixează ţinte de câştig pe termen scurt-mediu (adică de la câteva săptămani la maxim 9-12 luni), asumându-şi ca atare şi un risc mai ridicat. Cei care utilizează acest tip de analiză încearcă să ia decizii bazate pe identificarea comportamentului colectiv al cumpărătorilor şi vânzătorilor, utilizând grafice de preţ pe baza cărora se estimează cea mai probabilă evoluţie a preţului în viitor. Aşadar analiza tehnică este o analiză grafică a tendinţelor trecute manifestate de preţurile de tranzacţionare care încearcă să identifice modele de evoluţie ce s-ar putea repeta în viitor.

Practic, analiza tehnică constă în mare măsură în măsurători şi calcule statistice pronind de la două categorii principale de informaţii: preţul de tranzacţionare din fiecare zi şi volumul de acţiuni transferate în ziua respectivă.

Instrumentele cel mai des folosite în analiza tehnică sunt pragurile de suport (minimele ultimelor perioade), de rezistenţă (maximele ultimelor perioade), liniile de trend, mediile de preţ pe diferite intervaluri de timp şi o serie de indicatori derivaţi percum şi formaţiunile grafice specifice. Este recomandabil ca indicatorii utilizaţi să fie calculaţi utilizând perioade de timp comparabile.

Pentru că analiza tehnică face complet abstracţie de situaţia economică a companiei studiate,

semnalele oferite de aceasta sunt independente de cele furnizate de analiza fundamentală şi uneori pot da indicaţii diferite (opuse). Prudent este ca decizia de cumpărare să se ia numai atunci când ambele tipuri de analiză ofera semnale similare.

Cele două tipuri de analiză nu trebuie aşadar privite ca excluzându-se una pe cealaltă. Spre exemplu, un investitor care preferă analiza fundamentală poate utiliza analiza tehnică pentru

a-şi optimiza momentul intrării/ieşirii de pe o acţiune. La fel, pentru un jucător care foloseşte

preponderent analiza tehnică există momente în care graficele nu indică un trend clar, situaţie în care se pot utiliza criterii ajutătoare care ţin de situaţia financiară (perspectiva dividendelor, rezultatele financiare), determinând astfel cea mai probabilă evoluţie a preţului.

Grafic trend ascendent

GBPS (O: 0.98000 H: 0.98000 L: 0.93270 C: 0.93750) (-4.24%)
2.00000
1.80000
1.60000
1.40000
1.20000
1.00000
Sep 1, 2009
Nov 1, 2009
Jan 1, 2010
Mar 1, 2010
May 1, 2010
Jul 1, 2010

COMI [O: 0.1050 H: 0.1194 L: 0.1050 C: 0.1194 (+10.79%)
Trend Descendent
0.7000
0.6000
0.5000
0.4000
0.3000
0.2000
0.1000
3 Nov 08
1 May 09
1 Oct 09
1 Apr 10
1 Sep 10
1 Feb 11
1 Jul 11
1 Dec 11
1 May 12

Grafic trend descendent

Informare şi cercetare proprie

Unii dintre voi, deşi ar vrea să investească la bursă, nu dispun de timpul necesar pentru a culege toate aceste informaţii şi a efectua analizele de rigoare, nici chiar la cel mai simplu şi superficial nivel.

Este perfect de înţeles că în multe cazuri activităţile curente (atât profesionale, cât si cele familiale) necesită uneori atât de mult din timpul dumneavoastra încât nu mai există suficient răgaz şi pentru a urmări evoluţia bursei şi a companiilor listate. Asta nu înseamnă totuşi că trebuie să abandonezi acest proiect. Poţi să îţi alegei un broker sau un consultant cu care să ţii în permanenţă legătura şi de la care să primeşti zilnic informaţii şi sugestii cu privire la potenţiale strategii de plasament. Desigur întotdeauna decizia finală îţi va aparţine şi e firesc să fie aşa din moment ce câstigul sau pierderea care ar putea rezulta din punerea în aplicare a acestor strategii sunt în totalitate ale tale.

Aşadar, chiar dacă se poate merge şi pe varianta unei implicări minime în care brokerul sau consultantul fac toată treaba şi îţi oferă cu regularitate semnalele şi recomandările necesare iar tu doar cântăreşti aceste informaţii şi decizi, în cele mai multe dintre cazuri este preferabil să ai o contribuţie mai activă.

Câştigul real în această variantă este că o dată cu trecerea timpului vei acumula experienţă. Experienţa este probabil lucrul cel mai de preţ în orice activitate umană iar în cazul investiţiilor la bursă ea te ajută să te orientezi mai rapid, să găseşti soluţii în situaţii ambigue, să remediezi cu promptitudine greşelile care apar inerent, să îţi îmbunătăţeşti performanţa şi să apreciezi şi gestionezi mai

bine riscurile. Pentru aceasta e nevoie să te informezi, zilnic sau săptămânal, cu privire la evoluţia cotaţiilor bursiere şi la comunicatele importante legate de activitatea companiilor tranzacţionate.

De asemenea este util ca măcar la o scară mai redusă să calculezi şi să păstrezi o evidenţă în timp a evoluţiei principalilor indicatori de performanţă economică ai companiilor de interes sau măcar să identifici publicaţii şi site-uri de internet unde poţi avea acees în permanenţă la aceşti indicatori calculaţi la zi şi pe care să le treci în revistă cu regularitate (să zicem tot o dată pe săptămână sau de 2-3 ori pe lună) şi în mod obligatoriu înainte de luarea unei decizii de a cumpăra sau a vinde.

Informează-te numai din surse de încredere, care şi-au dovedit validitatea în timp, şi nu lua în considerare zvonurile pentru că de cele mai multe ori acestea s-au dovedit a avea efecte negative asupra portofoliilor investitorilor.

Dividende

Dividendele sunt acele sume de bani pe care companiile le plătesc în fiecare an tuturor acţionarilor. Aceste sume variază de la an la an în funcţie de profitul realizat în exerciţiul fiscal respectiv de către companie. Dacă din nefericire în anul respectiv compania a înregistrat pierderi sau dacă, deşi a făcut profit, ea are încă de acoperit pierderi din anii anteriori atunci nu poate plăti dividende.

Chiar dacă au profit, nu toate companiile plătesc dividende. Decizia de a repartiza sau nu o parte din profit ca dividend către acţionari se ia de către Adunarea Generală a Acţionarilor la propunerea Consiliului de Administraţie al companiei. Aceasta poate considera că este mai oportun pe termen lung ca întreg profitul să fie repartizat pentru finanţarea unor programe de investiţii şi atunci nu se va plăti dividend acţionarilor în anul respectiv.

Data în funcţie de care se identifică acţionarii care au drept de a primi dividende este anunţată de companie cu câteva săptămâni sau chiar luni înainte şi se află de regulă în perioada martie – mai. Aceasta se numeşte în termeni bursieri “data de înregistrare”. Cine deţine acţiunile la data respectivă are dreptul ca ulterior să încaseze dividende.

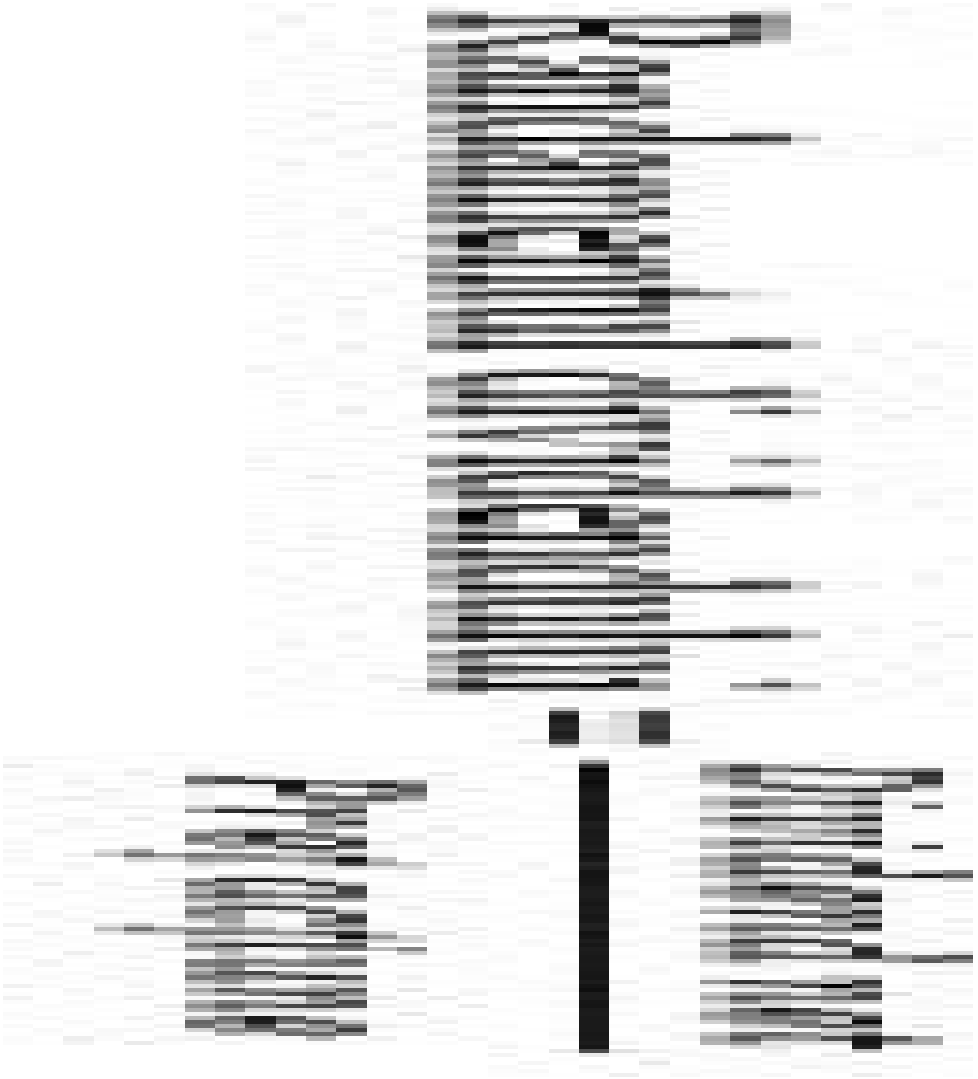
Aşadar data de plată a dividendelor diferă de data de înregistrare dar nu poate să fie la mai mult de 6 luni de la aceasta. Dividendele sunt supuse impozitării dar este vorba despre o impozitare la sursă cu 16%, adică societatea reţine şi virează la buget impozitul aferent iar acţionarului îi este plătită direct suma netă.

În cazul în care o companie listată la bursă plăteşte dividende este util de văzut în ce măsură un plasament în acţiunile respective având ca unic scop încasarea

acestor dividende este eficient. Pentru aceasta se calculează randamentul dividendului prin împărţirea valorii dividendului net ce urmează să fie încasat la preţul de piaţă al acţiunilor respective. De regulă dividendele se plătesc în termen de maxim şase luni de la data la care Adunarea Generală Ordinară a Acţionarilor a hotărât repartizarea lor. În unele situaţii această durată este mai scurtă, de maxim 2-3 luni.

Raportând randamentul dividendului la perioada de încasare a acestuia şi înmulţind cu 12 luni obţinem randamentul anualizat al dividendului. Rezultatul acestor calcule este comparat de către investitori cu ratele de dobândă de pe piaţa monetară sau cu dobânzile plătite de obligaţiuni. În cazul în care acesta este mai mic decât oportunităţile comparabile de plasament de pe piaţa monetară, se apreciază ca exclusiv prin prisma dividendelor ce urmează a fi încasate, plasamentul respectiv nu este oportun.

Dacă randamentul anual al dividendului este însă egal sau mai mare decât referinţele de pe



piaţa monetară sau a obligaţiunilor corporative, plasamentul este considerat profitabil şi decizia de cumpărare este luată imediat.

De reţinut faptul că preţul acţiunilor poate creşte după anunţarea repartizării unor dividende consistente, însă la fel de bine poate scădea după trecerea datei de înregistrare (întrucât după acea dată cumpărătorii de acţiuni nu mai beneficiază de dividend).

Dividendele pot fi distribuite şi în acţiuni; în acest caz, toţi acţionarii firmei care au acţiuni la data de înregistrare vor primi acţiuni gratuite, proporţional cu numărul de acţiuni deţinute iniţial. Distribuţia dividendelor în acţiuni este avantajoasă pentru ambele părţi: firma câştigă, pentru că nu mai trebuie sa plătească dividende numerar şi rămâne cu banii, iar acţionarii câştigă, întrucât pot vinde acţiunile la bursă, dacă doresc.

———

Topul dividendelor oferite de companiile listate la Bursa de Valori Bucureşti, pentru anul 2014

Companie	SIMBOL	PRET (lei / acţiune)	dividend brut 2014 (lei / acţiune)	randament dividend 2014 (%)
CONPET Ploieşti	COTE	62	5,9409	9,6%
TRANSELECTRICA	TEL	29,4	2,8033	9,5%
Romgaz Mediaş	SNG	34,15	3,15	9,2%
COMELF Bistriţa	CMF	2,11	0,191	9,1%
SIF TRANSILVANIA	SIF3	0,2718	0,024	8,8%
SIF MUNTENIA	SIF4	0,852	0,0715	8,4%
TRANSGAZ Mediaş	TGN	274	21,8	8,0%
SIF BANAT CRISANA	SIF1	1,392	0,1	7,2%
SIF OLTENIA	SIF5	1,674	0,12	7,2%
Albalact	ALBZ	0,265	0,0185	7,0%
ROMCARBON	ROCE	0,115	0,0076	6,6%
SIF MOLDOVA	SIF2	1,586	0,1012	6,4%
TURISM, HOTELURI, RESTAURANTE MAREA NEAGRĂ	EFO	0,0587	0,0035	6,0%
BIOFARM	BIO	0,28	0,015	5,4%
ROMPETROL WELL SERVICES	PTR	0,3837	0,02	5,2%

Obligaţiuni

Spre deosebire de acţiuni care presupun o participare la capitalul social al companiei respective (adică faptul de a deveni asociat, partener în compania respectivă, împărţind câştigurile şi participând la pierderi), obligaţiunile nu sunt altceva decât un împrumut acordat pentru un anumit timp bine determinat, la o dobândã fixă sau variabilă dar precizată clar încă din momentul emiterii obligaţiunilor şi care se poate transfera unui terţ prin vânzare pe piaţa bursieră.

Obligaţiunile sunt emise de către companiile care au nevoie de finanţare şi care încearcă să o obţină mai ieftin decât s-ar putea împrumuta de la bancă, evitând astfel alternativa unei majorări de capital care ar presupune o posibilă diluare a drepturilor de vot şi a beneficiilor acţionarilor existenţi deja şi în acelaşi timp apariţia de noi acţionari în cadrul companiei. O emisiune de obligaţiuni este considerată mai ieftină aşadar, nu numai faţă de alternativa împrumutului bancar ci şi faţă de cea a emiterii de noi acţiuni pentru că de-a lungul timpului s-a constatat din punct de vedere statistic faptul că dividendele plătite în cazul în care s-ar emite noi acţiuni sunt mai costisitoare decât dobânzile datorate deţinătorilor de obligaţiuni.

Emitenţii de obligaţiuni pot fi instituţii ale administraţiei publice centrale sau locale (de exemplu obligaţiunile de stat, cele municipale şi cele emise de consiliile judeţene) sau companii private, caz în care ele poartă denumirea de obligaţiuni corporative. Teoretic, riscul în cazul obligaţiunilor emise de administraţiile publice centrale şi locale este foarte redus pentru că este greu de imaginat că acestea vor intra în incapacitate de plată şi nu vor putea rambursa împrumutul obligatar, în timp ce obligaţiunile corporative comportă un risc ceva mai ridicat.

La fel ca şi acţiunile, obligaţiunile pot fi clasificate după mai multe criterii. Un

criteriu important se referă la datele de plată ale dobânzii şi de rambursare a împrumutului obligatar. Astfel, unele emisiuni obligatare plătesc periodic cuponul de dobândã, fie trimestrial, fie semestrial. În mod similar şi suma împrumutată poate fi rambursată în mai multe etape pe parcursul duratei de viaţă a obligaţiunilor. Aceasta vine atât în sprijinul companiei emitente care rambursând în mai multe tranşe va plăti astfel o dobândă din ce în ce mai redusă ca sumă totală (aferentă numai părţii din împrumut rămasă în continuare în derulare), cât şi în ajutorul deţinătorilor, care astfel îşi transformă gradual în lichidităţi plasamentul astfel făcut, mai devreme de data scadenţei finale, putându-se orienta către noi oportunităţi de plasament oferite de piaţă. La polul opus se situează obligaţiunile care plătesc toată dobânda în final şi rambursează integral suma împrumutată la data scadenţei. Acestea poartă denumirea de "obligaţiuni cu cupon zero" pentru că nu plătesc nimic pe parcurs ci returnează totul doar la scadenţa obligaţiunilor. Şi aici există avantaje şi dezavantaje. Pe de o parte, compania emitentă se poate folosi o perioadă mai îndelungată de bani, pentru că nu face nici un fel de plăţi în avans, dar pe pe altă parte dobânda plătită este mai mare şi efortul financiar la data rambursării este dificil de susţinut.

Un alt criteriu important de clasificare a obligaţiunilor este modalitatea de calcul a dobânzii. Astfel, în unele situaţii dobânda este fixă, indiferent de evoluţia pieţei monetare iar în alte situaţii se practică o dobândă variabilă, calculată şi anunţată periodic (trimestrial sau semestrial de exemplu). Pentru perioadele de creştere a dobânzii monetare, este avantajos pentru companie să se împrumute la dobânzi fixe, iar pentru deţinători (investitori) această situaţie este una nedorită. În anii în care dobânda pieţei monetare cunoaşte un trend descendent însă, lucrurile stau exact invers: investitorii preferă să cumpere obligaţiuni cu dobândă fixă, iar companiile preferă să emită obligaţiuni cu dobândă variabilă. Majoritatea obligaţiunilor sunt garantate printr-o poliţă de risc financiar. Aceasta înseamnă că în cazul în care emitentul intră în incapacitate de plată şi la scadenţă nu reuşeşte să ramburseze împrumutul şi să plătească dobânda, asiguratorul o va face în locul său. Ca atare riscul este ceva mai coborât în cazul obligaţiunilor garantate şi de aceea dobânda plătită de acestea este mai mică decât în cazul obligaţiunilor negarantate.

Există încă multe alte criterii de clasificare a obligaţiunilor asupra cărora nu vom

insista aici.

Amintim doar că unele obligaţiuni sunt convertibile în acţiuni la momentul la care ele ajung la maturitate. Această clauză de convertibilitate este de regulă în beneficiul emitentului care, la data scadenţei, dacă apreciază că suma de plată ar fi prea ridicată şi ar putea să-i creeze dificultăţi pe termen scurt, poate alege să transforme obligaţiunile în acţiuni, la o rată de conversie rezultată din raportul valorilor nominale ale celor două tipuri de instrumente. Astfel, se va plăti doar dobânda aferentă ultimei scadenţe, iar deţinătorii de obligaţiuni vor deveni acţionari ai companiei primind în schimbul obligaţiunilor acţiuni comune, cu drept de vot şi de încasare de dividende.

Cum câştigi de pe urma obligaţiunilor?

Deşi se aseamănă la prima vedere cu depozitele bancare, obligaţiunile sunt instrumente mult mai interesante. Câştigurile pe care le obţii de pe urma acestora pot veni din mai multe direcţii:

* Din dobânzi: obligaţiunile plătesc dobânzi la fel ca şi depozitele bancare. Diferenţa este ca în cazul obligaţiunilor dobânzile sunt mai mari. Aceste dobânzi asigură în principal sursa de câştig a deţinătorilor de obligaţiuni.

* Din preţul la bursă: obligaţiunile se listează la bursă la fel ca şi acţiunile, iar preţul acestora poate varia. Din cauza faptului că veniturile aduse de obligaţiuni (dobânzile) sunt cunoscute dinainte, iar la maturitate emitentul răscumpără obligaţiunile plătind investitorilor valoarea principalului, preţul la bursă nu variaza în limite foarte mari. Cu toate acestea, dacă un investitor reuşeşte să cumpere obligaţiuni la bursă la un preţ mai mic decât valorea nominală (valoarea în acte, la care se calculează dobânzile), atunci câştigul total este mai mare decât rata dobânzilor obligaţiunilor. Dacă însă obligaţiunile sunt cumpărate la un preţ

mai mare decât valoarea nominală, atunci câştigul investitorilor este mai mic. Dacă obligaţiunile sunt vândute la un preţ mai mare decât cel de cumpărare, atunci investitorul obţine un câştig.

* Din discount: unele obligaţiuni se emit cu discount (cu reducere de preţ) pentru a fi mai atractive pentru investitori. Aceasta înseamnă că preţul la care obligaţiunile sunt puse în vânzare în cadrul ofertei publice este mai mic decât preţul pe care emitentul îl va plăti investitorilor la scandenţă. Prin urmare, deţinătorii de obligaţiuni vor câştiga atât din dobânzile plătite de emitent, cât şi din diferenţa între preţul plătit de acesta la maturitate şi preţul plătit de investitor pe obligaţiune.

Tranzacţionarea obligaţiunilor

După ce s-a încheiat oferta publică şi obligaţiunile au fost cumpărate de investitori, acestea sunt listate la bursa de valori. Listarea la bursă înseamnă posibilitatea ca obligaţiunile să fie vândute sau cumpărate în mod liber de către orice investitor interesat, la un moment ulterior încheierii ofertei publice.

Chiar dacă sistemele tehnice sunt puţin diferite, mencanismul de tranzacţionare a obligaţiunilor la bursă este similar cu cel de tranzacţionare a acţiunilor. Singura diferenţă majoră pe care trebuie să o ştii la acest moment este modul în care se exmprimă preţul obligaţiunilor. La acţiuni lucrurile sunt simple: dacă o acţiune are preţul de 5 lei, atunci acesta este preţul raportat de bursa de valori şi prezentat în ziare. Însă la obligaţiuni preţul nu se exprimă ca şi valoare în lei, ci ca şi procent din valoarea nominală a obligaţiunii.

Exemplu: fie o obligaţiune cu o valoarea nominală de 2,5 lei / obligaţiune. Un preţ de 102,5 reprezintă de fapt 102,5% X 2,5 lei = 2,5625 lei / obligaţiune. Un preţ de 100,0 reprezintă exact valoarea nominală a obligaţiunii, adică 2,5 lei.

Cumpărarea obligaţiunilor la bursă

Cumpărarea şi vânzarea (tranzacţionarea) obligaţiunilor la bursă se face în mod similar cu cumpărarea şi vânzarea acţiunilor. După ce sunt admise la tranzacţionarea la bursă, obligaţiunile se pot cumpăra numai prin societăţi specializate – societăţi de servicii de investiţii financiare (SSIF, numite şi societăţi de intermediere). Nu se pot realiza tranzacţii directe între investitori.

Pentru a cumpăra sau a vinde obligaţiuni, ai nevoie de un cont de investiţii deschis la o SSIF; în cazul în care ai deja un cont pentru investiţii în acţiuni listate la bursă, atunci, de regulă, poţi folosi aceeaşi SSIF şi pentru tranzacţiile cu obligaţiuni. O diferenţă majoră faţă de tranzacţiile cu acţiuni este nivelul comisionului perceput de SSIF. Pentru obligaţiuni acesta ar trebui să fie mult mai mic decât cel pentru acţiuni (undeva sub 0,5% din valoarea tranzacţiei). La fel ca la acţiuni, comisionul se percepe atât la cumpărarea cât şi la vânzarea de obligaţiuni.

Obligaţiuni listate la Bursa de Valori Bucureşti

Exemple obligaţiuni municipale

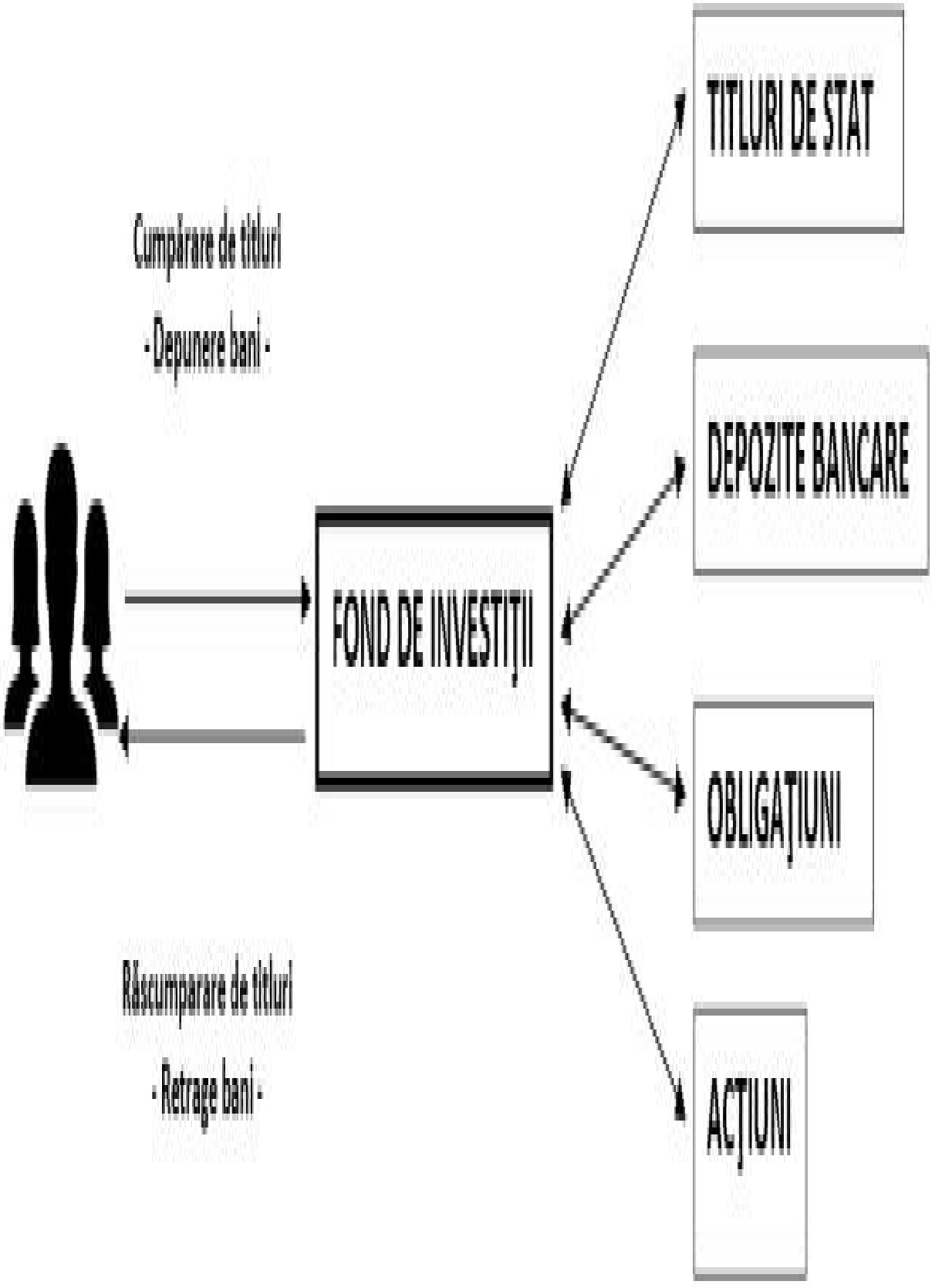
Symbol / ISIN	Company	Price (RON)	Var. (%)	Date	Type
PMB22 ROPMBUDBL038	MUNICIPIUL BUCURESTI	104.3000	-0.04 ▼	12/18/2015 3:01 PM	Municipal bonds
PMB20 ROPMBUDBL020	MUNICIPIUL BUCURESTI	101.7400	0.24 ▲	12/18/2015 3:00 PM	Municipal bonds
PMB18 ROPMBUDBL012	MUNICIPIUL BUCURESTI	101.4400	0.36 ▲	12/18/2015 2:59 PM	Municipal bonds
TIM26D ROTIMYDBL078	MUNICIPIUL TIMISOARA	65.1100	-0.14 ▼	12/15/2015 5:48 PM	Municipal bonds
HUE26 ROHUNEDBL011	CONSILIUL JUDETEAN HUNEDOARA	80.0000	-1.84 ▼	12/15/2015 12:17 PM	Municipal bonds
ALB25A ROALBUDBL040	PRIMARIA MUNICIPIULUI ALBA IULIA	70.0000	16.67 ▲	12/15/2015 12:16 PM	Municipal bonds
SRE28 ROSRETDBL011	PRIMARIA ORASULUI SIRET	67.0000	3.88 ▲	12/14/2015 9:45 AM	Municipal bonds
PMB25 ROPMBUDBL046	MUNICIPIUL BUCURESTI	106.2500	1.07 ▲	12/11/2015 4:21 PM	Municipal bonds
HUE26A ROHUNEDBL029	CONSILIUL JUDETEAN HUNEDOARA	64.5000	-10.02 ▼	12/10/2015 2:59 PM	Municipal bonds
TIM26C ROTIMYDBL060	MUNICIPIUL TIMISOARA	63.0000	-33.68 ▼	11/27/2015 4:45 PM	Municipal bonds

Exemple obligaţiuni corporative

Symbol / ISIN	Company	Price (RON)	Var. (%)	Date	Type
GBR19 ROGABRDBC011	GARANTI BANK S.A.	105.8000	-1.46	12/18/2015 12:39 PM	Corporate bonds
UCT18 ROUCTBDBC014	UNICREDIT BANK S.A.	109.3000	3.21	12/10/2015 1:21 PM	Corporate bonds
IMO22 ROIMOCDBC017	IMOCREDIT IFN	101.0000	0.00	12/7/2015 10:41 AM	Corporate bonds
TEL18 ROTSELDBC013	C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	109.6600	5.05	11/26/2015 10:24 AM	Corporate bonds
RBRO16 RORFZBDBC028	RAIFFEISEN BANK S.A.	102.7900	0.07	10/9/2015 4:44 PM	Corporate bonds
GSER17 ROGSERDBC017	GDF SUEZ ENERGY ROMANIA SA	110.8500	-0.02	6/10/2015 4:10 PM	Corporate bonds
RBRO19 RORFZBDBC036	RAIFFEISEN BANK S.A.	107.1300	0.12	4/8/2015 5:02 PM	Corporate bonds

Fonduri mutuale

Foundurile de investiţii sunt entităţi care acumulează bani de la mai multe persoane (investitori în fonduri) pe care îi investesc în mod profesionist pentru obţinerea de câştiguri; de aceste câştiguri beneficiază ulterior aceleaşi persoane care au depus bani în fond.


TITLURI DE STAT
Cumpărare de titluri
- Depunere bani -
DEPOZITE BANCARE
FOND DE INVESTIȚII
OBLIGAȚIUNI
Răscumpărare de titluri
- Retrage bani -
ACȚIUNI

Schema de funcţionare a unui fond este următoarea:

_____

Gândeşte-te la mecanismul de funcţionare al unei firme. Indiferent că produce rulmenţi, fabrică pâine, curăţă covoare sau tipăreşte cărţi, orice firmă are drept scop final obţinerea de profit care să fie distribuit acţionarilor săi. Fondurile funcţionează după un principiu asemănător – obţin profit care se repartizează investitorilor în fond.

Avantajele faţă de o firma sunt numeroase: mecanismul de investire a banilor într-un fond e mult mai simplu, pentru că nu te ocupi tu de strategia de afaceri şi investirea banilor. În plus, investiţia minimă într-un fond este mult mai mică decât suma necesară pentru a porni o firmă.

Investiţia în fonduri este mai eficientă chiar decât un depozit bancar. În timp ce depozitele stau şi se plictisesc la bancă şi îţi aduc dobânzi care se iau la întrecere cu inflaţia şi nu câştigă de fiecare dată, investiţiile în fonduri aduc, de regulă, câştiguri peste dobânzile bancare şi peste inflaţie. În plus, în fonduri nu mai ai problema care apare la bancă atunci când ai nevoie de bani înainte de termen şi pierzi dobânda acumulată; într-un fond poţi investi şi poţi retrage bani oricând fără a pierde creşterea acumulată.

Dobânda pe care o primeşti pentru un depozit este legată de dobânda pe care banca o percepe la rândul său pentru creditele acordate. Toate aceste dobânzi sunt într-un fel sau altul legate de alţi indicatori (dobânzile altor bănci, dobânzile stabilite de Banca Naţională, inflaţie, titluri de stat) şi nu pot creşte oricât. De obicei când o bancă scade dobânzile, şi celelalte fac la fel.

Fondurile merg pe alt principiu. Administratorii fondurilor caută permanent investiţiile cele mai bune pentru a plasa banii investitorilor. Când dobânzile bancare sunt mari, fondurile plasează mai mulţi bani în depozite; când dobânzile oferite de bănci sunt în scădere, fondurile cumpără obligaţiuni, iar când bursa creşte, cumpăra acţiuni.

Foarte important de reţiunt este faptul că câştigurile fondurilor nu se exprimă prin dobânzi, ca la bancă, ci prin creşterea valorii investiţiei.

La bancă, primeşti pentru sumele depuse o dobândă, al carei nivel îl cunoşti şi pe baza căruia poţi calcula banii pe care îi vei câştiga. Într-un fond câştigurile pot varia; aceasta se întâmplă pentru că şi câştigurile fondului variază în funcţie de investiţiile sale. Astfel fondul face mai multe depozite, la diferite bănci, de examplu. Depozitele au scadenţe diferite. Depozitele sunt schimbate, negociate şi ajustate permanent pentru a obţine cele mai bune câştiguri pentru investitori. La depozite se adaugă plasamentele fondurilor în diferite emisiuni de titluri de stat, de asemenea cu scadenţe şi randamente variabile. În fine, fondul mai investeşte şi în alte instrumente precum acţiunile şi obligaţiunile, ale căror câştiguri sunt greu de estimat cu precizie.

Astfel fondul alege câte puţin din fiecare plasament disponibil şi formeaza un coş (portofoliu) de investiţii. Banii strânşi de fond de la investitori sunt împărţiţi în funcţie de strategia şi obiectivele fondului pe diverse tipuri de investiţii (numite şi instrumente financiare): depozite bancare, titluri de stat, obligaţiuni, acţiuni ce aduc venituri: dobânzi, dividende, creşterea preţului acţiunilor la bursă.

De reţinut că veniturile fondului sunt calculate permanent, în fiecare zi, astfel încât valoarea sumelor plasate de fiecare investitor în fond creşte permanent cu o părticica din aceste venituri. Fondurile care investesc mai mult în acţiuni pot

înregistra şi o scădere a sumelor investite pe perioade mai scurte sau mai lungi, în cazul în care acţiunile merg mai slab la bursă.

Fondurile mutuale se caracterizează prin emisiunea continuă de titluri de participare, numite şi unităţi de investiţie (aceste titluri nu sunt acţiuni, pentru că fondul nu are personalitate juridică). Practic, aceasta înseamnă că pentru fiecare investitor care doreşte să-şi plaseze banii în fond se emit noi titluri. De asemenea, fondul este obligat să răscumpere titlurile de la investitor, în cazul în care acesta doreşte să se retragă din fond. Rezultă că titlurile nu se schimbă în mod liber pe o piaţă organizată (ca de exemplu bursa de valori) sau direct între persoane interesate, ci pot fi cumpărate sau răscumpărate numai de la/de către fond.

Valoarea unui titlu nu se stabileşte în mod liber (titlurile nu pot fi cotate la bursa de valori) ci se stabileşte în mod exact ca raport între totalul activelor fondului (disponibilităţi, depozite bancare, acţiuni, etc) şi numărul de titluri existente în circulaţie la un moment dat.

Organismul principal de decizie al fondului este Adunarea Generală a Investitorilor, formată din toţi deţinătorii de titluri de participare. Aceasta ia decizii cu privire la elemente importante din viaţa fondului cum ar fi lichidarea sau fuziunea fondului, modificarea contractului de constituire (actul de constituire a fondului).

Fondul încheie un contract de administrare cu o societate specializată, numită Societate de Administrare a Investiţiilor, pentru realizarea scopului său, respectiv investirea banilor investitorilor. Aceasta elaborează şi duce la îndeplinire politica de investiţii a fondului, a carei obiectiv este sporirea randamentului capitalurilor investite. Societatea de administrare are deplina împuternicire pentru realizarea obiectului de activitate al fondului, inclusiv prin încheierea de contracte cu terţe societăţi: societatea depozitară, societăţi de distribuţie, de consultanţă.

Societatea depozitară este o bancă autorizată de CNVM să certifice şi să verifice toate

operaţiunile derulate de fond şi toate plasamentele acestuia. Banca depozitară reprezintă o garanţie suplimentară cu privire la corectitudinea operaţiunilor derulate de fond, soliditatea şi prestigiul băncii având un impact pozitiv asupra fondului. Societăţile de distribuţie se ocupă de distribuirea titlurilor fondului în rândul investitorilor. Acestea sunt tot bănci, sau societăţi specializate de intermediere pe piaţa de capital (SSIF). Şi societatea de administrare poate distribui unităţi de fond.

Cum investim în fonduri mutuale?

Decizia de investire în fondurile mutuale trebuie să urmeze unei documentări atente cu privire la fondul mutual cel mai adecvat fiecărui investitor. În acest sens trebuie urmărită evoluţia valorii titlurilor de participare, publicată în ziarele de specialitate sau pe pagina de internet a fondului. De asemenea,trebuie consultată structura de plasament a fiecărui fond (structura activelor), publicată în aceleaşi ziare sau pe pagina de internet a fondului.

Reţineţi că nu toate fondurile sunt la fel; acestea se împart în mai multe categorii în funcţie de strategia de investiţii pe care o utilizează.

Prezint mai jos categoriile principale în ordinea crescătoare a câştigurilor pe care acestea le pot aduce (şi implicit a riscurilor):

* Fonduri monetare, care plasează minim 90% din bani în instrumente ale pieţei

monetare (cu scadenţa sub 1 an): titluri de stat şi depozite bancare; restul activului este plasat în alte tipuri de instrumente cu venit fix (obligaţiuni). Aceste fonduri se caracterizează prin riscuri foarte reduse şi, în general, printr-o creştere continuă a valorii unităţii de investiţie; de asemenea, accesul la bani este foarte rapid, cererile de retragere din fond fiind onorate cu operativitate maximă şi cu costuri foarte reduse.

* Fonduri de obligaţiuni (sau de instrumente cu venit fix), care plasează minim 90% din bani în obligaţiuni şi în alte instrumente cu venit fix (titluri de stat şi depozite) şi maxim 10% în acţiuni. Fondul de obligaţiuni este comparabil cu un fond monetar; riscurile acestuia rămâm în continuare scăzute, dar la un nivel puţin mai ridicat decât al fondului monetar. Fondul de obligaţiuni oferă o siguranţă comparabilă cu cea a fondului monetar, dar câştiguri ceva mai mari.

* Fonduri diversificate care au ca strategie utilizarea mai multor instrumente diferite, incluzând titluri de stat, depozite, obligaţiuni şi acţiuni, pentru a oferi investitorilor cea mai bună combinaţie între câştiguri şi riscuri. Un fond diversificat plasează cel puţin 55% din bani în instrumente monetare şi obligaţiuni şi maxim 45% în acţiuni. Valoarea unităţii de investiţie înregistrează oscilaţii, inclusiv scăderi în perioadele în care acţiunile scad la bursă, însă tendinţa generală rămâne una crescătoare, datorită ponderii mai mari a intrumentelor cu venit fix;

* Fonduri de acţiuni orientate în principal spre investiţia la bursă. Acestea sunt fonduri

cu risc ridicat; valoarea unitaţii de investiţie poate înregistra fluctuaţii semnificative, inclusiv scăderi mai mari pe perioade mai lungi de timp, în cazul

evoluţiilor nefavorabile ale acţiunilor în care fondul a investit. Aceste riscuri mai ridicate sunt însă compensate de performanţe mult mai mari decât cele obţinute de celelalte tipuri de fonduri sau din depozitele bancare, în perioadele în care acţiunile cresc.

Odată ales un fond se identifică băncile prin care se distribuie titlurile acestuia (din reclame, prin contact telefonic cu societatea de administrare sau de pe siteul web). Apoi, la sediul unei astfel de bănci sau chiar la sediul societăţii de administrare se completeaza o cerere şi se cumpără numărul de titluri de participare dorit. Investitorul primeşte o chitanţă pentru banii depuşi sau un alt act doveditor al numărului de titluri cumpărate cum ar fi extrasul de cont. Investitorul poate consulta şi prospectul de emisiune al fondului (materialul oficial de prezentare a acestuia) precum şi alte materiale informative în care se specifică politica de investiţii a fondului, societăţile cu care acesta lucrează (societatea de administrare, societatea de depozitare), comisioanele percepute.

Un avantaj important al investiţiilor în fondurile mutuale este limita minimă de investiţie foarte mică, de multe ori mai redusă decât limita necesară constituirii unui depozit la bancă. Un alt avantaj îl reprezintă acela că, spre deosebire de depozitele făcute la băncile comerciale, plasarea banilor se poate face succesiv şi astfel după fiecare depunere, noul sold existent beneficiază de performanţa de creştere a fondului, fapt care în cazul depozitelor la termen nu este posibil decât după expirarea termenului. Dacă dorim să retragem o sumă oarecare din investiţia făcută, acest lucru nu afectează cu nimic creşterea de care beneficiază în continuare suma rămasă la fond. În cazul unui depozit la termen făcut la o bancă, retragerea parţială sau totală înainte de scadenţă aduce prejudicii celui care retrage banii (pierderea dobânzii).

După un timp, datorită activităţii eficiente a administratorului fondului, valoarea titlului de participare poate înregistra o creştere, şi atunci investitorul poate merge la o societate de distribuţie a aceluiaşi fond, care va răscumpăra titlurile la cursul valabil în ziua depunerii cererii de răscumpărare minus eventualele comisioane. Astfel, investitorul va câştiga din diferenţa între preţul de cumpărare

a titlurilor şi preţul de răscumpărare a acestora (aceste câştiguri se exprimă, deci, ca diferenţă de valoare a unităţii de investitie, şi nu ca dobânzi).

Plasamentele fondurilor mutuale

Sumele de bani atrase de către fondurile mutuale de la investitori sunt plasate într-o diversitate de instrumente şi active ale pieţei financiare, în funcţie de strategia de investiţii a fiecarui fond. Există mai multe tipuri de instrumente de plasament a acestor sume de bani, tipuri care se diferenţiază prin gradul de risc asociat; principalele plasamente sunt prezentate în continuare.

- Disponibilităţi aflate în conturi curente la bănci. Este importantă menţinerea unui anumit nivel al acestor disponibilităţi pentru ca fondul să poată satisface în mod operativ cererile de răscumparare ale persoanelor care doresc retragerea de sume. Dacă exista un nivel însemnat al cererilor de răscumpărare, dar un nivel redus al acestor disponibilităţi, resursele fondului fiind "imobilizate" în active puţin lichide (care pot fi transformate mai greu în bani), atunci fondul poate fi pus în imposibilitatea de a-şi onora plaţile;

- Titluri de stat, bonuri de tezaur şi certificate de trezorerie. Acestea sunt emise de către Ministerul de Finanţe prin intermediul Băncii Naţionale a României, în scopul finanţării deficitului bugetar (a diferenţei dintre cheltuielile şi veniturile statului).

- Depozite bancare şi certificate de depozit. Depozitele bancare în sume foarte mari permit fondului să negocieze cu băncile obţinerea unor dobânzi superioare celor acordate în mod curent persoanelor fizice şi juridice. O altă caracteristică a acestor depozite o reprezintă faptul că pot fi constituite pe termene foarte scurte (o săptămână, câteva zile, o singură zi), permiţând menţinerea unei lichidităţi crescute a fondului.

- Obligaţiuni municipale şi corporative. Acestea sunt instrumente de credit emise de firme sau de municipalităţi pentru finanţarea unor proiecte de investitii. Obligaţiunile plătesc dobânzi mai mari decât depozitele bancare, având în acelaşi timp riscuri destul de mici, şi reprezintă un instrument foarte eficient pentru fonduri.

- Acţiuni listate la Bursa de Valori Bucureşti. Aceste plasamente, deşi se caracterizeaza printr-un risc mai ridicat, pot aduce rentabilităţi crescute prin plasamente inspirate pe piaţa de capital. Valoarea de contabilizare a acţiunilor în activul fondului este valoarea de piaţă a acţiunilor.

Trebuie menţionat faptul că în clasificarea de mai sus, pe măsura creşterii gradului de risc scade gradul de lichiditate. Lichiditatea este capacitatea unui activ de a fi transformat în bani. Astfel, un activ este cu atât mai lichid cu cât poate fi mai uşor şi mai repede transformat în bani: depozitele bancare sunt active lichide pentru că pot fi cu uşurinţă transformate în bani, în timp ce acţiunile la societăţi necotate pot fi mai greu transformate în bani, deci sunt mai puţin lichide. Din acest motiv CNVM stabileşte anumite reguli de diversificare a activelor, pentru reducerea riscului asociat fiecărui fond.

Alegerea fondului mutual trebuie să se realizeze în urma analizei atente a structurii activelor şi a performanţelor acestuia, a informarii cu privire la societatea de administrare, de depozitare şi de distribuţie a fondului, astfel încât investiţia în fond să asigure raportul optim între rentabilitate şi risc, conform aşteptărilor investitorului.

Indicatori şi riscuri

Totalitatea plasamentelor fondurilor (sumele aflate în conturi şi depozite la bănci, valoarea acţiunilor cotate şi necotate) formează activul total al fondului.

Din acesta se scad cheltuielile (obligaţiile) curente ale fondului pentru a obţine activul net al fondului (în cadrul cheltuielilor fondului intră cheltuieli cu societatea de administraţie, cu societatea de depozitare, cu distribuitorii titlurilor fondului). Prin împărţirea activului net al fondului la numărul de unităţi (titluri) aflate în circulaţie, se obţine valoarea unitară netă a activului, sau valoarea unui titlu de participare la fond. Acesta este cel mai important indicator al fondului de investiţii. Valoarea curentă a titlului de participare este preţul pe care investitorul îl plăteşte pentru a cumpăra un titlu (plus comisioanele aferente). Tot prin intermediul acestei valori investitorul poate monitoriza evoluţia câştigurilor sale în timp.

O altă grupă de indicatori importantă este constituită din numărul de titluri de participare aflate în circulaţie (emise de fond) şi numărul de investitori în fondul respectiv. Evoluţia acestor indicatori, precum şi a structurii activelor fondurilor (practic, modul în care acestea plasează banii investitorilor) este raportată lunar de către AAF şi publicată în mijloacele de informare în masă.

Fondurile mutuale nu sunt ca un depozit bancar şi comportă anumite riscuri. În funcţie de plasamentele şi strategia fondului, titlul de participare poate înregistra creşteri mai mari sau mai mici, şi uneori chiar scăderi, similar cu investiţia în acţiunile societăţilor cotate la bursa de valori (desigur oscilaţiile valorii fondurilor sunt mai mici decât cele ale preţurilor acţiunilor). Evoluţia anterioară a unităţii de investiţie nu reprezintă o garanţie pentru evoluţia viitoare. Această evoluţie viitoare va fi influenţată de conjunctura pieţelor financiare şi de strategia de investiţii şi experienţa societăţii de administrare.

Ţine cont şi de faptul că există mai multe tipuri de fonduri de investiţii, în funcţie de

plasamentele acestora. Astfel, există fonduri monetare ce plasează banii investitorilor în principal în titluri de stat şi depozite bancare, asigurând un risc foarte redus, o lichiditate ridicată dar şi câştiguri reduse; fonduri de obligaţiuni

(sau de instrumente cu venit fix) ce plasează banii investitorilor numai în instrumente cu venit fix: titluri de stat, depozite bancare şi obligaţiuni municipale şi corporative, şi asigură un nivel de risc redus şi performanţe puţin mai mari decât dobânzile bancare; fonduri diversificate ce plaseaza banii în mod echilibrat în toate tipurile de instrumente posibile (acţiuni, obligaţiuni, titluri de stat, depozite) ce asigură un nivel de risc mediu şi performanţe peste depozitele bancare; fonduri de acţiuni ce plaseaza banii în principal în acţiuni listate, au un nivel de risc ridicat şi pot oferi câştiguri semnificativ peste dobânzile bancare. Alege un fond în cunoştinţă de cauză, ţinând cont de profilul acestuia şi de aşteptarile şi toreranţa ta la risc. Nu toate fondurile sunt la fel din punct de vedere al câştigurilor şi riscurilor.

Exemplu de calcul a câştigului dintr-un fond mutual

Valoarea titlurilor emise de fond se modifică permanent. Această valoarea poartă numele oficial de Valoarea Unitară a Activelor Nete (VUAN) şi este cea pe care o vezi raportată în ziarele financiare şi publicaţiile economice în dreptul numelui de fond. Această valoarea este calculată şi raportată zilnic. Valoarea unitară a activelor nete asigură şi mecanismul prin care se calculează câştigul din investiţia în fonduri.

Presupunem că ai investit în fondul Smart Invest suma de 10.000 lei. La momentul investiţiei valoarea unei unităţi era de 2 lei. Aceasta înseamnă că ai cumpărat 10.000 / 2 = 5.000 unităţi de investiţie. În timp, datorită plasamentelor bune şi strategiei inspirate a fondului, valoarea unei unităţi creşte la 2,45 lei. Aceasta înseamnă că valoarea investiţie tale în fond a devenit

5.000 X 2,45 = 12.250 lei, iar câştigul tau total este de 12.250 – 10.000 = 2.250 lei. Randamentul procentual al investiţiei în fond pe perioada respectivă a fost de (2,45 – 2) / 2 X 100 = 22,5%.

Piaţa Forex

Ce este Forex?

“Forex” provine de la Foreign Exchange; este de asemenea folosit termenul FX Market.

"Foreign Exchange" reprezintă cumpărarea unei valute şi vânzarea alteia simultan, prin intermediul unui broker forex. Valutele sunt tranzacţionate în perechi, de exemplu Euro/US Dollar (EUR/USD) sau US Dollar / Japanese Yen (USD/JPY). Spre deosebire de pieţele de acţiuni sau futures, tranzacţiile forex nu sunt centralizate la o bursă. Pe piaţa Forex se poate tranzacţiona prin intermediul unei platforme de tranzacţionare care poate fi accesată de pe un calculator printr-un browser web sau printr-o aplicaţie. Platforma de tranzacţionare poate fi accesată şi pe alte dispozitive cum ar fi telefonul mobil sau tabletă.

Cine tranzacţioneaza valute şi de ce?

Volumul zilnic pe piaţa valutară provine din două surse:

* Comerţ exterior (5%). Companiile cumpără şi vând produse din / în străinătate şi convertesc

profiturile obţinute din comerţul exterior în moneda proprie.

* Speculaţie pentru profit (95%).

Majoritatea speculatorilor se concentrează pe cele mai tranzacţionate / lichide perechi

valutare, numite „The majors” - majore. Astăzi, mai mult de 85% din tranzacţiile zilnice implică tranzacţionarea valutelor majore, care includ US Dollar, Japanese Yen, Euro, British Pound, Swiss Franc, Canadian Dollar si Australian Dollar. Piaţa Forex este cea mai tranzacţionată piaţă mondială, cu tranzacţii 24 de ore pe zi. Chiar dacă din punct de vedere tehnic, piaţa Forex nu este niciodată închisă, practic toate băncile majore şi entităţile ce tranzacţionează sunt închise pe perioada weekendului. Volumul din timpul weekendului e atât de mic încât oferă foarte puţine oportunităţi de tranzacţionare.

Cu un volum de tranzacţionare mediu zilnic de peste 4 miliarde dolari, piaţa Forex este cea mai mare piaţă de capital din lume. Deschisă 24 de ore din 24, pe piaţa Forex tranzacţiile încep în fiecare zi la Sidney şi se mută în jurul globului în funcţie de începerea zilelor financiare în fiecare centru, întâi la Tokyo, apoi Londra şi New York.

Spre deosebire de alte pieţe financiare, investitorii (speculatorii Forex) pot răspunde fluctuaţiilor valutare cauzate de evenimente economice, sociale şi politice, oricând ar apărea – zi sau noapte.

Să înţelegem cotaţiile Forex

Interpretarea unei cotaţii valutare este simplă dacă ţinem minte 2 lucruri:

* Prima valută afişată este valuta de baza

* Valoarea valutei de bază este întotdeauna 1.

Dolarul american (USD) este esenţa pieţei Forex şi în mod curent este considerat ca valută de bază pentru cotaţii. Pentru perechile majore, acest fapt înseamnă USD/JPY, USD/CHF, USD/CAD. Pentru aceste valute şi multe altele, cotaţiile sunt exprimate ca o unitate de 1$ pentru a doua valută cotată din pereche. De exemplu, o cotaţie a USD/JPY 120,010 înseamnă că 1USD = 120,010 JPY. Când USD este unitatea de bază şi cotaţia urcă, înseamna că dolarul s-a apreciat ca valoare, şi cealaltă valută s-a depreciat. Dacă cotaţia USD/JPY menţionată anterior ajunge la 123,010 atunci dolarul este mai puternic şi acum va fi cumpărat cu mai mulţi yeni.

Perechi majore în care valuta de bază nu este USD

Cele trei excepţii la această regulă sunt: lira sterlină (GBP), dolarul australian (AUD) şi euro (EUR). În cazul acestor trei parităţi valutare, unde dolarul nu este valuta de bază, o cotaţie ridicată înseamnă o slăbire a dolarului. Cu alte cuvinte, dacă o cotaţie urcă, aceasta măreşte valoarea valutei de bază. O cotaţie slabă înseamnă că valuta de bază s-a depreciat.

Perechi încrucişate

Perechile valutare ce nu implică USD, sunt numite perechi încrucişate, dar premisa este aceeaşi. De exemplu o cotaţie EUR/JPY 127,950 semnifică faptul că 1 EUR = 127,950 JPY.

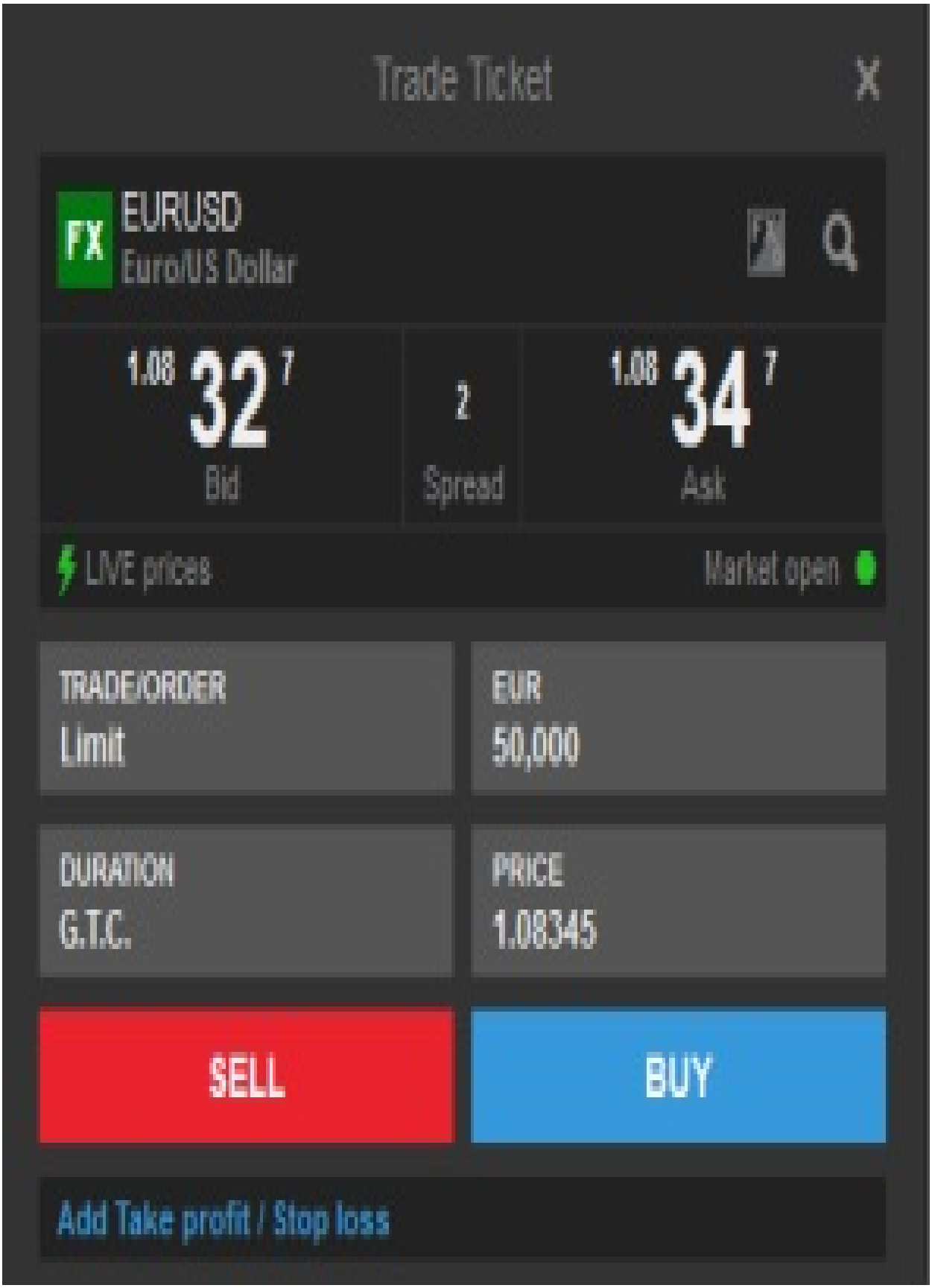
Bid, ask şi spread

Când tranzacţionezi pe piaţa Forex, vei observa o cotaţie alcătuita din două părţi: „bid” - cerere şi „ask” – oferta.

„Bid” - este preţul la care poţi vinde valuta de bază.

„Ask”- este preţul la care cumperi valuta de bază.

Să luăm exemplul perechii valutare EUR/USD


Trade Ticket
X
FX
EURUSD
Euro/US Dollar
1.08 32 7
Bid
2
Spread
1.08 34 7
Ask
LIVE prices
Market open
TRADE/ORDER
Limit
EUR
50,000
DURATION
G.T.C.
PRICE
1.08345
SELL
BUY
Add Take profit / Stop loss

În imaginea alăturata observăm că preţul EUR/USD este 1.08347 în cazul cumpărării şi 1,08327 în cazul vânzării. Diferenţa 1,08347 – 1,08327 = 0,0002 este numită spread.

Asta înseamnă că poţi cumpăra 1 euro pentru 1,08347 dolari sau poţi vinde 1 euro pentru 1,08327 dolari.

Ce este un pip?

Un pip este a patra zecimală a unei cotaţii. Pentru perechile valutare cu yeni japonezi un pip este a doua zecimală. Aceasta este singura excepţie în cadrul valutelor majore.

Levier şi marjă

Tranzacţionarea cu levier sau tranzacţionarea în marjă presupune că nu trebuie să dispui de întreaga sumă necesară iniţierii unei poziţii. Tranzacţionarea Forex oferă levier mai mare decât tranzacţionarea pe acţiuni sau pe futures – oferă un levier de până la 200:1. Trebuie să ştii că un levier mai mare va face ca şi riscul să fie mai mare. Un levier mai mare înseamnă oportunităţi mai mari dar şi un risc mai mare.

Este important să reţii: creşterea levierului înseamnă creşterea riscului. Pentru a limita riscul de pierdere este indicat să monitorizezi contul cu regularitate şi să foloseşti ordine de stop loss (limitare a pierderii) pentru toate poziţiile deschise.

Calcul profit/pierdere

Pentru o utilizare mai facilă, cele mai multe platforme online de tranzacţionare vor calcula automat profitul sau pierderea poziţiilor deschise. Totuşi este important pentru tine să înţelegi cum sunt acestea calculate:

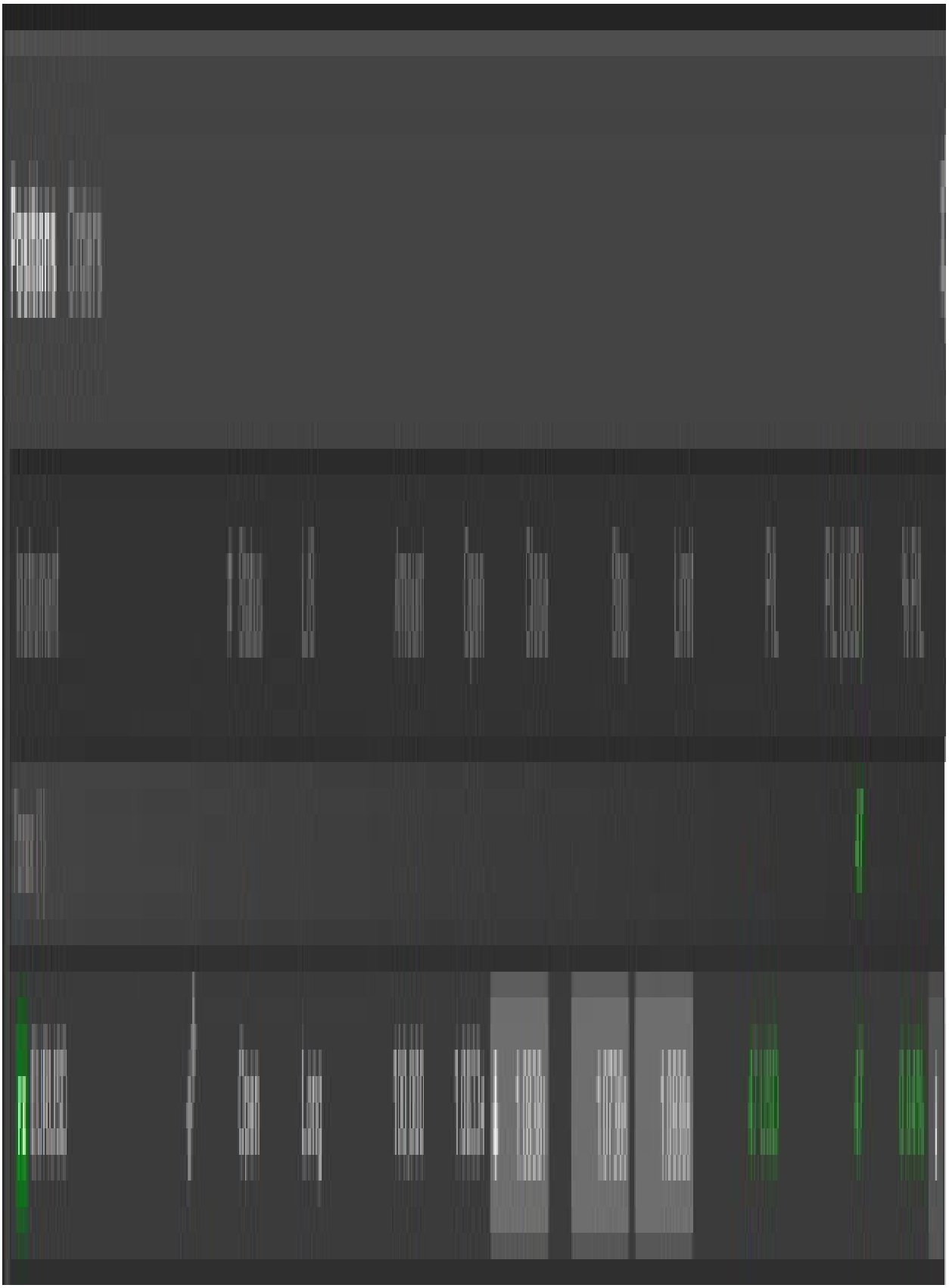
Pentru a ilustra profitul sau pierderea unei tranzacţii FX vom da două exemple.

Să presupunem că în acest moment cotaţia bid/ask pentru perechea EUR/USD este 1,08347 în cazul cumpărării şi 1,08327 în cazul vânzării, însemnând că poţi cumpăra 1 euro pentru 1,08347 dolari sau poţi vinde 1 euro pentru 1,08327 dolari.

Presupunem că tu consideri că euro este subevaluat în raport cu dolarul american. Pentru a duce la îndeplinire această strategie trebuie să cumperi euro şi să vinzi simultan dolari americani- adică să cumperi perechea EUR/USD şi să aştepţi ca aceasta să crească.

Acum să facem tranzacţia: pentru a cumpăra 100.000 Euro ar trebui să plateşti 108.347 dolari (100.000 x 1,08347). Trebuie să reţii însă că la o marjă de 0.5% (levier 200:1), marja ta iniţială va fi de aproximativ $541 (108.347 / 200) pentru această tranzacţie. Deci pentru a intra în piaţă cu aceasta poziţie de 100.000 Euro vei avea nevoie doar de $541 datorită efectului de levier.

Poţi urmări permanent situaţia ordinului respectiv de cumpărare prin intermediul platformei de tranzacţionare.



Să presupunem acum că aşteptările tale s-au confirmat şi euro în raport cu dolarul american s-a apreciat la 1,18347. Pentru a marca profitul trebuie doar să vinzi 100.000 euro la rata curentă 1,18347, şi să încasezi 118.347 dolari.

Deci ai cumpărat 100.000 euro la 1,08347 şi ai plătit $108.347. Apoi ai vândut 100.000 euro la 1,18347 şi ai încasat $118.347. Câştigul tău este în acest caz în valori absolute de 10.000 dolari ($118.347 - $108.347 = $10.000). Profit total = $10.000

De menţionat că datorită levierului de 200:1, pierderile pot fi la fel de mari ca şi profiturile.

O modificare a celei de-a patra cifră după virgulă cu o unitate în sens invers aşteptărilor tale reprezintă o pierdere de 10$. O modificare a celei de-a treia cifră după virgulă cu o unitate în sens invers aşteptărilor tale reprezintă o pierdere de 100$. Dacă ai vândut spre exemplu euro la cotaţia EUR/USD de 1,08540 aşteptându-te ca euro să se deprecieze în raport cu dolarul, dar în schimb dolarul se aperciază şi peste puţin timp EUR/USD este cotat la 1,08640, atunci pierdera ta este de (1,08640 – 1,08540) X 100.000 = 0,001 = 100 $

Ordinele Stop Loss şi Take Profit

Plasarea corectă a ordinelor stop loss şi take profit este deosebit de importantă pentru a avea succes în tranzacţionare. Ordinele stop sunt plasate la un nivel stabilit dinainte, la un preţ mai prost decât preţul curent. Este ca un fel de plasă de siguranţa. Aceasta te ajută să nu pierzi mai mulţi bani cu tranzacţia respectivă. Ordinele stop sunt adesea stabilite ca procent de pierdere în funcţie de mărimea contului sau pe baza nivelurilor de suport şi rezistenţă. Acestea sunt 2 dintre cele

mai utilizate criterii. Indiferent de metoda aleasă, este foarte important să avem un ordin stop loss, care ne va proteja, stabilit pe fiecare tranzacţie. Fără acesta, traderul se lasă expus unor pierderi catastrofice.

Ordinul take profit va închide şi el tranzacţia, dar la un preţ mai bun decât cel curent. Şi ordinele take profit sunt adesea stabilite ţinând cont de nivelurile de suport şi rezistenţă, dar pot fi stabilite şi în funcţie de raportul riscuri/câştiguri estimate. Poţi considera ordinele take profit ca fiind obiectivul de preţ urmărit cu tranzacţiile deschise, adică acel nivel de preţ la care vei încasa profitul, dacă piaţa ajunge acolo. Deşi mulţi nu consideră ordinele limită la fel de importante ca ordinele stop, ordinele take profit pot fi de mare ajutor în luarea deciziei de închidere a unei tranzacţii.

Despre cum se pot tranzacţiona metale preţioase, petrol, grâu, porumb, cafea discutăm în capitolul următor.

Tranzacţionează mărfuri

Am aflat în capitolul precedent cum se pot face profituri destul de mari cu ajutorul pieţei Forex şi a tranzacţionării perechilor valutare. Dar pe piaţa Forex nu se pot tranzacţiona doar perechi valutare ci şi metale (aur, argint), petrol, cereale, cafea.

Tranzacţiile pe metale dau posibilitatea traderilor să iniţieze o poziţie long (de cumpărare) sau short (de vănzare) pe aur (XAU/USD) sau argint (XAG/USD) simultan cu iniţierea de poziţii inverse pe dolarul american sau alte valute majore. O poziție de cumpărare pe un anumit metal nu înseamnă și livrarea efectivă a metalului respectiv, este vorba doar de un angajament standardizat de a cumpăra sau vinde un activ la un preț stabilit în momentul încheierii tranzactiei, cu lichidarea la un moment viitor. Aurul şi argintul se tranzacţionează foarte asemănător cu perechile valutare pe piaţa Forex.

Cine tranzacţionează aur şi argint şi de ce?

Există multiple motive pentru a tranzacţiona aur şi argint:

Speculaţii pe preţ bazate pe analiza fundamentală sau analiza tehnică.

Crearea de portofolii balansate, diversificate.

Realizarea managementului de risc, ca o protecţie împotriva volatilităţii crescute pe pieţe financiare în condiţii de criză.

Cum interpretăm o cotaţie aur?

Interpretarea unei cotaţii aur sau argint este similară cu cea a cotaţiilor Forex. Cotaţiile pe metale sunt prezentate în aceeaşi formă ca cele valutare (ex: aurul cu dolarul american este prezentat XAU/USD). Interpretarea unei cotaţii este relativ simplă: XAU/USD 1250,25 : o uncie de aur valoreaza 1250,25 de dolari americani.

Când preţul sau cotaţia aurului creşte, înseamnă că aurul s-a apreciat şi acum valorează mai mulţi dolari decât înainte. Dacă preţul scade, înseamnă că aurul s-a depreciat şi este nevoie de mai puţini dolari pentru a cumpăra o uncie de aur.

Bid, ask şi spread

Când tranzacţionezi pe piaţa Forex aur sau argint, o cotaţie este alcătuită din două elemente: bid - cerere şi ask - oferta.

Bid - este preţul la care poţi vinde metalul.

Ask - este preţul la care cumperi metalul.

Diferenţa dintre ask şi bid este numită spread.

Interpretare

Preţurile aurului şi argintului sunt cotate internaţional în dolari americani per uncie. În acest exemplu o cotaţie XAU/USD de 1250,25 înseamnă că o uncie de aur valorează 1250,25$.

Dacă cumperi un lot de aur (1 lot= 100 uncii, volumul minim admis este 0,01 lot = 1 uncie pe cele mai multe platforme) la acest preţ şi îl vinzi apoi la un preţ mai mare, profitul tău este diferenţa dintre aceste preţuri. O cotaţie aur poate arăta astfel: 1250,25 / 1250,75. Inseamna că poţi vinde un lot sau mai multe loturi de aur la preţul de 1250,25 dolari si poţi cumpăra la preţul de 1250,75 dolari. Spread-ul pe care îl plateşti în acest exemplu este diferenţa dintre cele două preţuri (1250,75 – 1250,25) sau 0,50.

Pierderea sau câştigul în dolari la schimbarea de preţ depinde de mărimea tranzacţiilor iniţiate. La un lot tranzacţionat, cea mai mică modificare de preţ poate fi de 0,01 adică echivalentul a un dolar.

Exemplu

Să presupunem că decizi să cumperi 1 lot de XAU/USD (aur/dolar) la preţul 1250,25. După o perioadă de timp preţul pe bid (preţul la care se poate vinde) creşte la 1250,95 şi acum decizi să ieşi din această poziţie de cumpărare. Ai cumpărat 1 lot la 1250,25 şi ai vândut la 1250,95 câştigând 70 unităţi (pips) , 1 pips valorând 1$ înseamnă că ai câştigat 70$.

Calcul profit/pierdere

Calculul profitului sau pierderii pentru tranzacţii cu aur sau argint este relativ simplu.

Cea mai mică variaţie a preţului aurului este de 0,01 iar a preţului argintului 0,0001. Cea mai mică tranzacţie pe piaţa aurului sau argintului este de 0,01 loturi. Pe piaţa aurului 1 lot este echivalent a 100 uncii iar pe piaţa argintului 1 lot este echivalentul a 5.000 uncii. Astfel, în cazului unui lot întreg, fiecare pips (o modificare de 0,01) valorează 1$ pentru aur şi fiecare pips (o modificare de 0,0001) valorează 0,5$ pentru argint.

Exemplu tranzactionare aur

O modificare a preţului de la 1220,55 la 1320,85 pentru aur este o diferenţă de 100 adică 10.000 pips. Dacă tranzacţionezi 1 lot şi fiecare pips valorează 1$, atunci profitul sau pierderea pentru această tranzacţie este de 10.000$. Dacă decizi să deschizi mai multe loturi, atunci valoarea se înmulţeşte cu numărul de loturi.

Exemplu tranzacţionare argint

O modificare a preţului de la 18,2750 la 19,2750 pentru argint este o diferenţă de 1 adică 10.000 pips. Dacă tranzacţionezi 1 lot şi fiecare pips valoreaza 0,5$ atunci profitul sau pierderea pentru această tranzacţie este de 5.000$. Dacă decizi să deschizi mai multe loturi, atunci valoarea se înmulţeşte cu numărul de loturi.

Ce este un contract de petrol?

Contractele de petrol sunt tranzacţionate la fel ca si perechile valutare, ceea ce diferă fiind marja şi levierul. Contractul (1 lot) UKOil reprezintă 1000 barili de petrol Brent iar contractul (1 lot) USOil reprezinta 1000 de barili de petrol West-Texas Intermediate, amândouă exprimate în dolari americani.

Contractul UKOil/USOil este un CFD ('Contract for Difference'). CFD-urile sunt instrumente de tranzacţionare over-the-counter, cu o dată de expirare/scadenţă, fară o livrare fizică la scadenţă ci cu livrare cash pe diferenţa de preţ.

Petrolul poate fi clasificat în funcţie de densitate în petrol uşor şi petrol greu iar în funcţie de conţinutul de sulf în petrol bogat în sulf şi petrol sărac în sulf. Petrolul Brent este un tip de petrol extras din Marea Nordului sau Atlanticul de Nord. Preţul petrolului Brent este în mod normal mai mare decât preţul WTI - West Texas Intermediate - (petrol mai uşor şi mai sărac în sulf decât petrolul Brent). Denumirea de 'Brent' vine de la câmpurile de petrol din Atlanticul de Nord, de unde se extrage acest tip de petrol.

_____

Cine tranzactionează petrol şi de ce?

Piaţa produselor petroliere mobilizează multe industrii şi este astfel influenţată atât de numeroşi factori geopolitici importanţi cât şi de activităţile de tranzacţionare ale speculatorilor. Participanţii la piaţa globală a petrolului provin din întreaga economie, de la corporaţii mari, la traderi de burse, până la consumatorul obişnuit de benzină care alimentează propriul automobil. Companiile aeriene folosesc piaţa petrolului pentru a se proteja împotriva riscului de creştere a preţului acestuia iar traderii de pe Wall Street tranzacţionează petrol încercând să profite de mişcările de preţ de pe piaţă. Factorii care pot influenţa pretul petrolului sunt astfel similari cu cei care

influenţează cursul perechilor valutare, preţurile fiind rezultatul forţelor existente în piaţa, acestea putând fi politice, financiare sau chiar climatice.

Tranzacţionarea petrolului

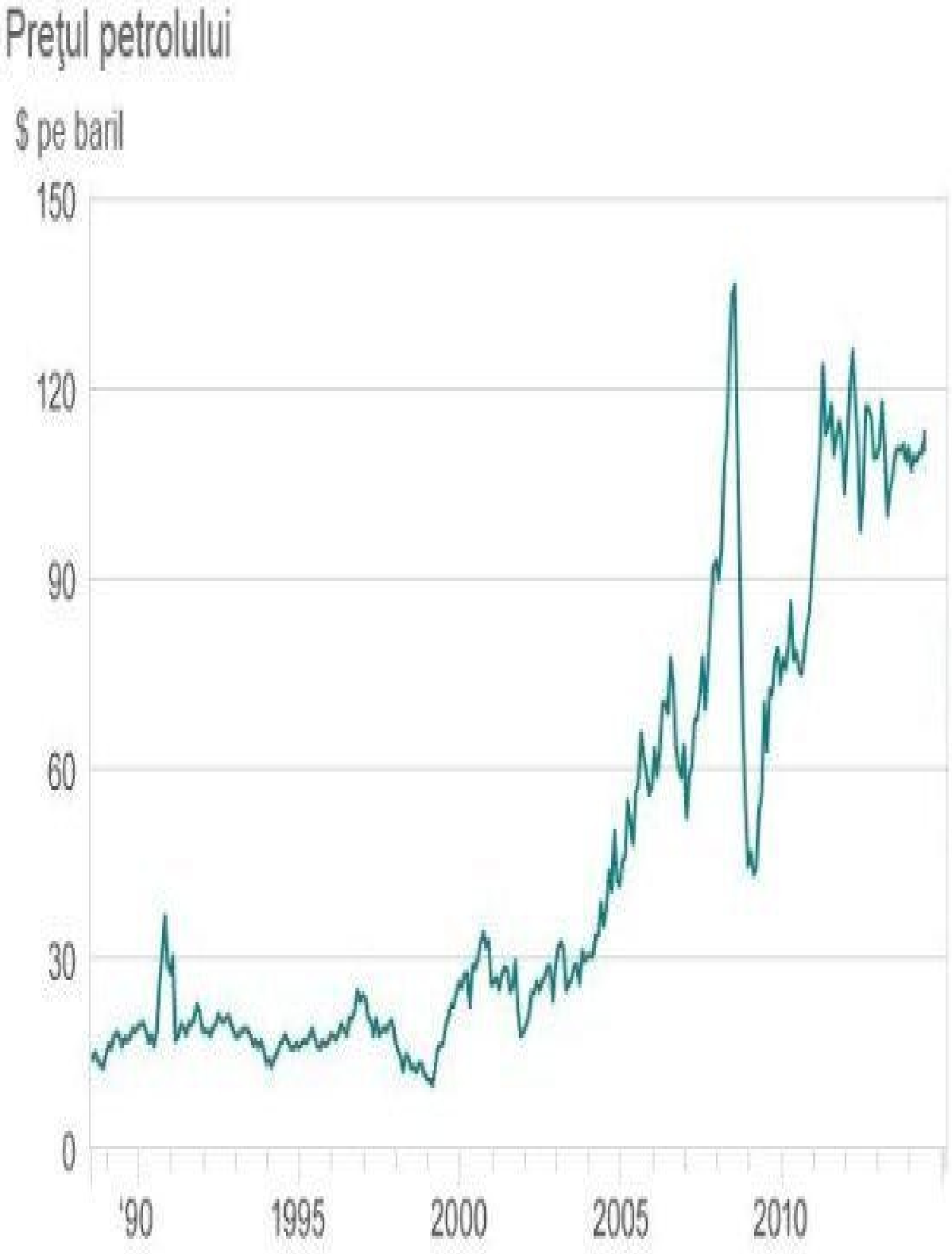
Un model de cotaţie pentru petrolul Brent poate fi 75,55 / 75,62. Însemnă că poţi vinde unul sau mai multe loturi de UKOil la preţul de 75,55 sau poţi cumpăra la preţul de 75,62. Spread-ul pe care îl vei plăti în acest exemplu este diferenţa dintre ask şi bid (75,62 – 75,55) = 0,07.

Marimea tranzacţiei pe care o iniţiezi va determina mărimea profitului sau pierderii generate de modificarea preţului. La 1 lot, cea mai mică variaţie de preţ posibilă (0.01) echivalează cu 10$.

Exemplu tranzacţionare petrol

Cumperi 1 lot UKOil la 75,45. Câteva minute mai târziu, preţul la care se poate vinde (bid) a crescut la 75,90 şi decizi să închizi poziţia. Ai cumpărat 1 lot la 75,45 şi ai vândut la 75,90 realizând un câştig de 45 de pips (75,90 – 75,45). Profitul obţinut din această tranzacţie, calculat la 45 pips, cu 10 USD/pip, este de 450 USD.

Grafic evoluţie preţ baril petrol între 1990 şi 2014


Prețul petrolului
$ pe baril
150
120
90
60
30
0
'90
1995
2000
2005
2010

Conform graficului de mai sus, plasarea banilor în petrol s-a dovedit o investiţie foarte bună în ultimii ani. Preţul a crescut de la aproximativ 30$ pe baril în anul 2000 la aproximativ 135$ pe baril în 2008 (o creştere de 4,5 ori). 10.000$ plasaţi în petrol în anul 2000 s-ar fi transformat în 45.000$ în anul 2008.

Metale preţioase

O clasă importantă de active o reprezintă metalele preţioase (aur şi argint). Cu toate că acest tip de investiţii nu pot produce un flux de numerar lunar ca în cazul chiriilor, pot fi luate în considerare pentru sporirea valorii investiţiei.

Nimeni nu poate nega că aurul este un bun instrument de schimb, este recunoscut în întreaga lume, este un metal uşor de identificat şi relativ greu de deteriorat. Este foarte interesant că utilizarea aurului este în principal pentru bijuterii şi pentru investiţii şi numai 10% din aurul din lume are o utilizare industrială, care de multe ori are şi o componentă decorativă. Este poate interesant de ştiut că între 50% şi 60% din aurul produs într-un an este folosit pentru bijuterii, iar acestea sunt vândute preponderent în India şi China.

Restul de 30 – 40% din producţia mondială este aşa numitul aur pentru investiţii, care este prezentat în diverse forme cât mai standardizate pentru a fi uşor de tranzacţionat de colecţionari / investitori.

Motive pentru care investiţia în aur este interesantă:

1. Aurul îşi păstrează puterea de cumpărare în timp – are o valoare perpetuă – protejează împotriva inflaţiei – acestea sunt trei explicaţii diferite ale aceleiaşi proprietăţi – aurul fiind finit şi tangibil are o valoarea mai sigură decât o bucată de hârtie

2. De 5000 de ani incoace, aurul şi argintul sunt singurele active care nu au dat faliment.

Pentru că sunt active reale, fizice, cu valoare intrinsecă proprie, cei ce vând aur pe care îl deţin nu pot ajunge niciodată la "zero" cu valoarea personală.

3. Cererea de aur este în continuă creştere – acest motiv este legat atât de cererea de aur ca şi

investiţie, cât şi de cererea în creştere din India şi China, pe măsură ce economiile celor două ţări se dezvoltă.

4. Resursele de aur sunt limitate – producţia este în scădere – pentru că resursele se împuţinează şi sunt tot mai greu de extras.

5. Profitul nu este supus taxelor – depinde de modul în care se face investiţia.

6. Aurul ar putea redeveni unica monedă de schimb – datorită crizei economice şi financiare

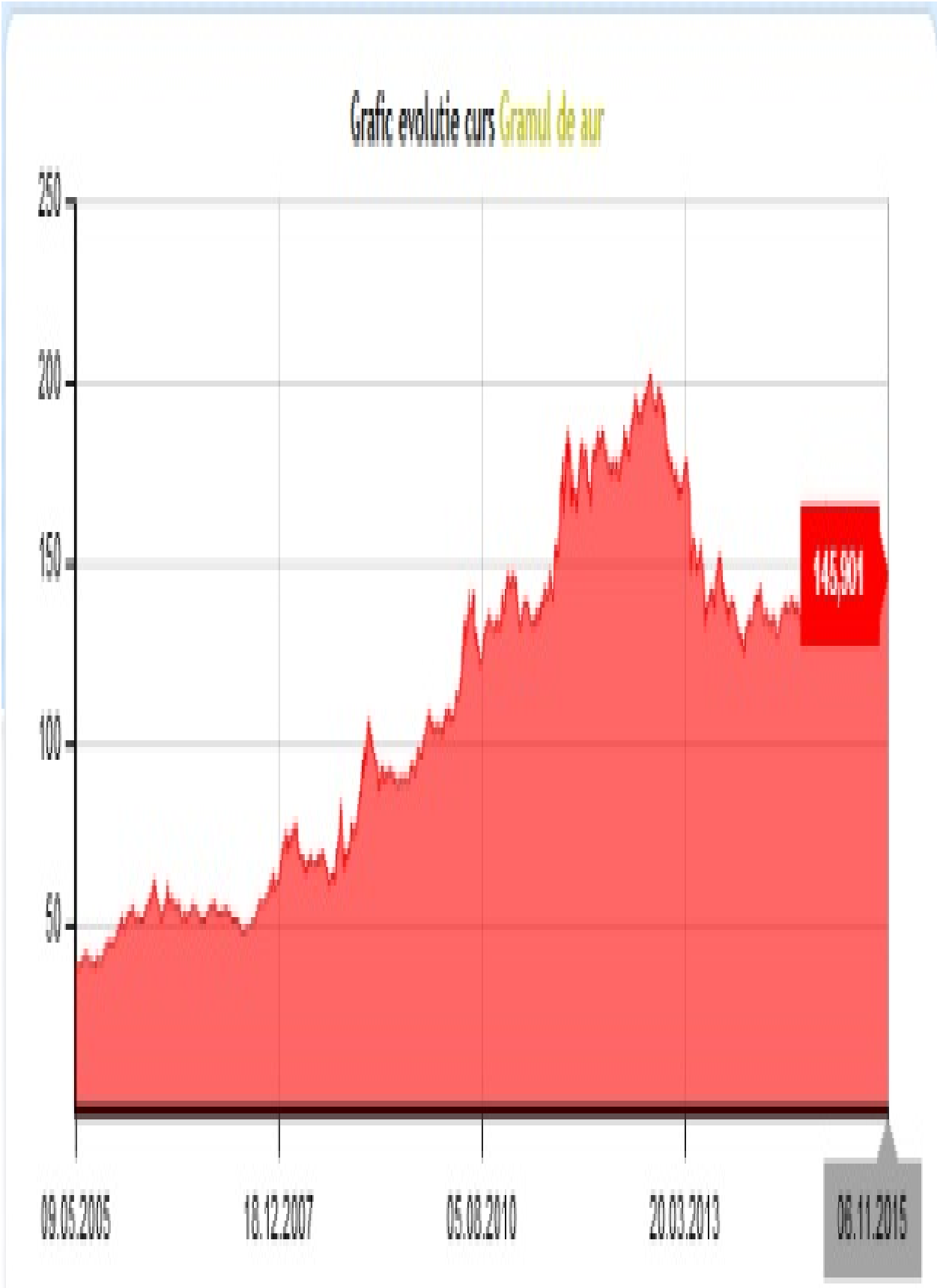
7. Sunt considerate a fi active "de refugiu in ultimă instanţă", valoarea lor crescând pe timp de criză financiară, război, calamităţi naturale, atentate teroriste.

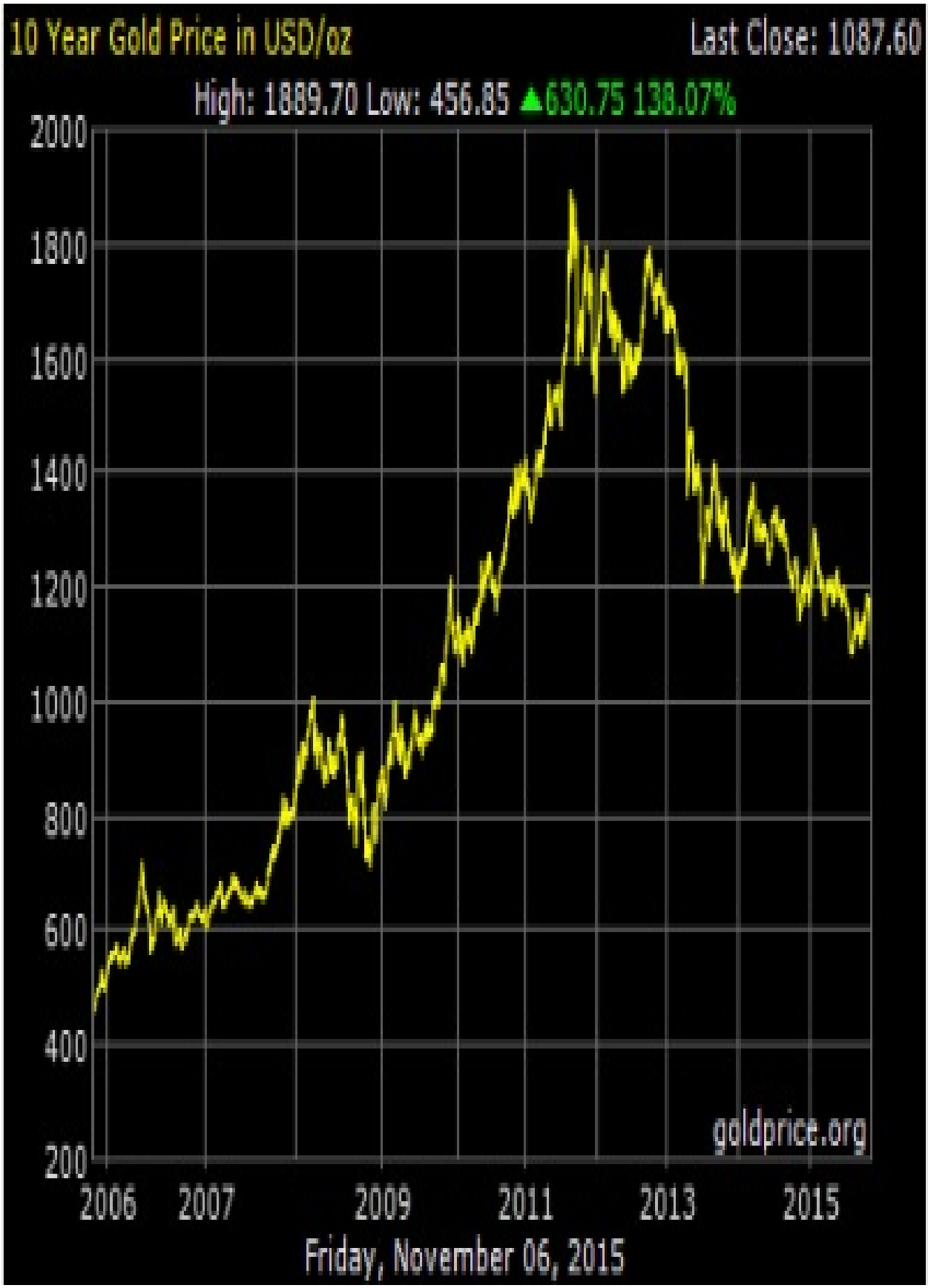
8. Aurul și argintul sunt fungibile, adică fiecare unitate de masură are aceleaşi caracteristici fizice, şi se pot împărţi foarte uşor fără a se pierde proprietăţile întregului. Diamantele sau monedele de colecţie au nevoie de un evaluator profesionist pentru a determina valoarea, părţile neavând aceleaşi proprietăţi ca

întregul.

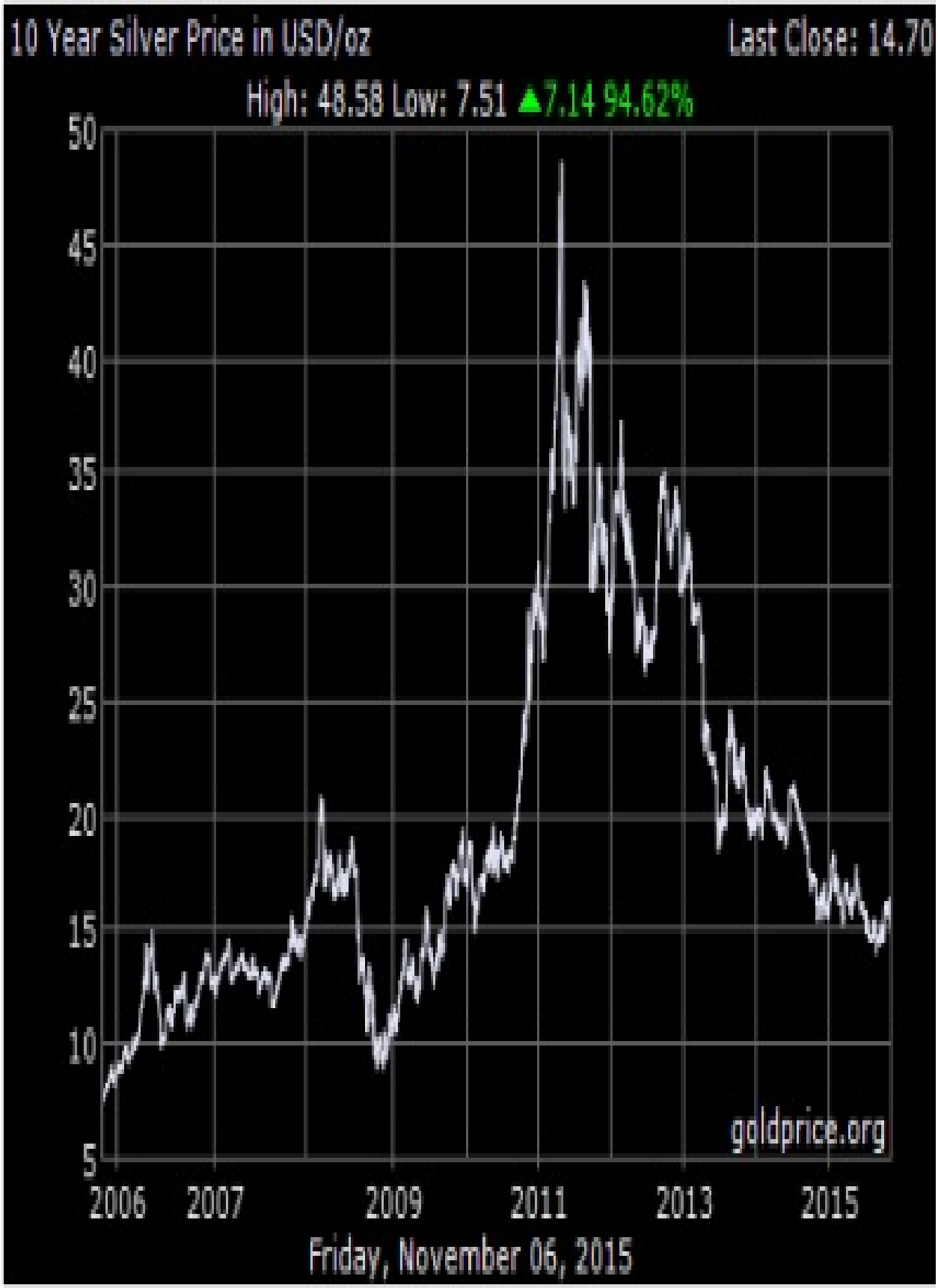
Aurul este un produs de investiţii, dar unul complet atipic şi impredictibil, prin urmare utilitatea lui este pentru diversificare, mai mult decât pentru potenţialul de apreciere. Aş spune că 1-2% ar fi un procent suficient pentru un investitor care caută creşterea portofoliului, poate mai mult pentru cei care vor doar menţinerea valorii, dar şi pentru ei 5% ar fi suficient.

În intervalul 2005 -2015 preţul aurului a crescut mai bine de 3 ori, de la sub 50 lei gramul de aur, la 145 lei, aşa cum se poate vedea în graficul de mai jos. Preţul maxim a fost de 201 lei pe gram în octombrie 2012.


Grafic evolutie curs Granul de aur
250
200
150
100
50
145,9091
09.05.2005
18.12.2007
05.08.2010
20.03.2013
06.11.2015


10 Year Gold Price in USD/oz
Last Close: 1087.60
High: 1889.70 Low: 456.85 ▲630.75 138.07%
2000
1800
1600
1400
1200
1000
800
600
400
200
2006
2007
2009
2011
2013
2015
goldprice.org
Friday, November 06, 2015

Dacă ne raportam la dolarul american, preţul aurului pe uncie a crescut de la 400$ în 2005 la 1100$ în 2015, având un vârf de 1800$ pe uncie în 2011.


10 Year Silver Price in USD/oz
Last Close: 14.70
High: 48.58 Low: 7.51 ▲7.14 94.62%
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
2006
2007
2009
2011
2013
2015
goldprice.org
Friday, November 06, 2015

Dacă privim evoluţia preţului argintului în ultimii 10 ani, acesta a avut o apreciere asemănătoare cu cea a aurului. Preţul pe uncie se situa la 7$ în 2005 iar în prezent este aproximativ 16$ uncia. De menţionat şi vârful atins de argint în 2011 de aproape 50$ uncia.

Consider metalele preţioase o clasă bună de active care pot favoriza creşterile de capital ale oricărui investitor. Cu toate astea, consider că ar trebui respectate următoarele sfaturi.

_____

a) Nu cumpăra aur şi argint sub formă de bijuterii luate de la magazin. La aur plăteşti 30-40%

în plus manopera iar la argint manopera e de câteva ori preţul materialului. În cazul unor bijuterii semnate de bijutieri celebri, purtate de personaje istorice cândva, lucrurile se schimbă, dar la astea nu are acces oricine (o variantă ar fi casele de licitaţie). Vorbim aici de magazine, la casele de amanet găsindu-se la vânzare aur aproape de preţul oficial BNR (problema e dacă aveţi suficientă încredere în obiectele pe care le puteţi cumpăra de acolo), nu şi argint însă. Dacă tot vorbim de argint, par suspecte tonetele cu lănţişoare şi pandantive apărute în vecinătatea staţiilor de metrou de când a crescut preţul “aurului alb” (unele s-ar putea să fie doar suflate cu argint).

b) Nu cumpăra lingouri, alege monedele (nu cele cu valoare numismatică, astea sunt pentru

colecţionari). Sunt mai uşor de plasat având dimensiuni mai mici iar monedele de argint poartă în spaţiul UE un TVA redus, de 7% (faţă de 19% lingourile de argint). Aurul de investiţie este scutit de TVA, fie că vorbim de monede fie de lingouri, dar din nou, atenţie la preţul de achiziţie. Lingourile ar trebui să se cumpere cam la preţul aurului în timp ce monedele vin cu un anumit adaos de 5-10%, acelaşi procent ca în cazul monedelor de argint faţă de preţul argintului.

c) Evită aurul şi argintul “de hârtie”, deoarce preţurile pot fi manipulate relativ usor. Aurul şi

argintul de hârtie sunt pentru speculatori, care trepidează zilnic şi urmăresc permanent pieţele, metalele în formă fizică sunt pentru investitori, care caută să îşi plaseze sub altă formă o parte din banii de hârtie, şi care nu vor să marcheze profituri (sau pierderi) pe termen scurt.

Valori mobiliare derivate – contracte futures

Pe lângă valorile mobiliare primare (acţiuni şi obligaţiuni), pe marile pieţe financiare ale lumii se tranzacţionează şi valori mobiliare derivate (contracte futures, opţiuni, numite si tranzacţii la termen); acestea sunt contracte ce au ca suport titlurile de valoare clasice.

De regulă, valorile mobiliare derivate se tranzacţionează la bursele de valori (în cazul

contractelor având ca suport indici bursieri sau valori mobiliare) sau la burse de mărfuri şi burse specializate (în cazul contractelor având ca activ suport mărfuri sau active financiar bancare). În România bursele care permit tranzacţionarea de valori mobiliare derivate sunt Bursa de Valori Bucureşti (instrumente derivate futures pe indicii BET şi BET-FI, pe acţiuni şi pe valute) şi Bursa Monetar-Financiară şi de Mărfuri Sibiu - Sibex (contracte futures, options pe valute şi pe acţiuni).

Bursa Monetar-Financiară şi de Mărfuri Sibiu a fost înfiinţată în anul 1994, fiind prima bursă din România la care a început tranzacţionarea contractelor futures (din data de 11 iulie 1997) şi options (din decembrie 1998). Pentru detalii suplimentare privind tranzacţiile futures şi specificaţiile contractelor, consultaţi pagina internet a SIBEX de la www.sibex.ro şi cea a BVB de la www.bvb.ro.

Există o multitudine de platforme de tranzacționare online care facilitează tranzacționarea derivatelor pe aproape toate bursele lumii. Pe aceste platforme poți tranzacționa cu bani reali contracte futures, opțiuni, CFD-uri (contracte pe diferență), acțiuni. Câteva avantaje ale platformelor de tranzacționare online ar

fi:

- comentarii de piaţă în timp real

- statistici de performanţă live

- pachet de grafice

- posibilitatea introducerii ordinelor la piaţă, stop loss, take profit, ordine în aşteptare

- calculator de trading prin care poți identifica rapid cât de mult poţi câştiga sau pierde în funcţie de stop loss, numărul de loturi şi ordinul de limită, ajutându-te să iei decizii de tranzacţionare

- statistici de tranzacționare ca să vezi pe ce piețe ai fost mai performant

Pe pieţele bursiere dezvoltate ale lumii, tranzacţionarea instrumentelor derivate cunoaşte

dimensiuni apreciabile (atât din punct de vedere al volumului tranzacţiilor, cât şi din punct de vedere al tipurilor de instrumente disponibile), existând premise pentru o dezvoltare continuă a acestora şi în ţara noastră. Astfel, tranzacţionarea instrumentelor derivate trebuie considerată o alternativă viabilă, ce prezintă riscuri mult mai mari faţă de alte tipuri de investiţii, însă poate asigura

rentabilităţi pe măsura riscurilor asumate.

Ce este un contract futures?

Cele mai utilizate valori mobiliare derivate la noi în ţară în prezent sunt contractele futures. Un contract futures reprezintă o obligaţie pentru a vinde sau a cumpăra la un moment viitor (numit scadenţă) o cantitate determinată dintr-o marfă, un activ financiar sau monetar (numit activ suport), la un preţ şi conform unor specificaţii standardizate stabilite în momentul încheierii contractului (în prezent). La scadenţă are loc o operaţiune inversă celei iniţiale (de cumpărare sau vânzare), câştigându-se sau pierzându-se diferenţa dintre preţurile celor două operaţiuni. Activul suport poate fi: o marfă ale cărei caracteristici sunt standardizate (petrol, cereale, cacao), o valută, un indice bursier, o rată a dobânzii.

Contractele futures pe mărfuri sau valute se pot executa fie cu, fie fără livrarea fizică a activului respectiv. La noi în ţară toate contractele futures se derulează fără livrarea fizică a activului. Prin tranzacţionarea la bursă, contractele futures au un curs pe piaţă, rezultat din cerere şi ofertă.

Ceea ce face acest contract să fie atât de popular este posibilitatea tranzacţionării cu o investiţie iniţială mai mică decât pe piaţa la vedere (spot), tranzacţionarea făcându-se în marjă. De exemplu, pentru a profita de mişcările de preţ ale unei acţiuni, sau ale unui indice bursier, trebuie investită o sumă echivalentă cu 1% din valoarea acesteia dacă marja percepută de platforma de tranzacţionare este de 1% din valoarea contractului. Acest lucru mai poartă denumirea și de efect de levier, 1:100 în exemplul precedent. Deci dacă dorești să tranzacționezi un contract futures în valoare de 100.000 euro pe un indice bursier, tu trebuie să ai disponibil în cont doar 1.000 euro (1% din valoarea contractului).

Avantaje:

Poţi obţine profit indiferent de sensul pieţei

Investeşti mai puţin decât pe piaţa la vedere

Tranzacţionezi în paralel cu bursele din Europa şi SUA

_____

Exemplu:

Concret, vom lua exemplul contractului futures pe cursul leu/dolar, tranzacţionat la Bursa

Monetar-Financiară şi de Mărfuri Sibiu - Sibex. Scopul celor care încheie (tranzacţionează) contracte futures este obţinerea unui câştig în bani. Părţile contractante sunt orice persoane fizice sau juridice care au un cont deschis la o societate de brokeraj care tranzacţionează la bursă (asemănătoare societăţilor de valori mobiliare care tranzacţionează la Bursa de Valori, dar diferite de acestea). Cursul în piaţă al contractului futures pe dolar din prezent (de azi) reprezintă estimarea făcută de către cei care îl tranzacţionează cu privire la valoarea cursului oficial al BNR din ziua scadenţei (de la sfârşitul lunii, spre exemplu). Astfel, cursul futures este influenţat de evoluţia cursului oficial leu/dolar dar şi de cererea şi oferta pentru aceste contracte futures.

Ca exemplu, un investitor estimează creşterea cursului oficial (BNR) al dolarului în următoarele săptămâni şi apreciază că preţul de tranzacţionare al contractului

futures pe dolar la Sibex este redus în comparaţie cu anticipările sale. El cumpără contracte futures astăzi, la cursul de pe piaţa futures. În cazul în care previziunile sale s-au adeverit şi cursul oficial a crescut, înseamnă că şi cursul în piaţă al contractelor futures a crescut. Acum, el are doua variante:

1. Să vândă în piaţă contractele futures cumpărate, vânzarea efectuându-se la un curs

superior celui de cumpărare. În acest caz el câştigă diferenţa: (curs de vânzare - curs de

cumpărare) X multiplicator X număr contracte. Multiplicatorul este 1000 pentru acest tip de

contract;

2. Să aştepte până la scadenţă (sfârşitul lunii), când are loc lichidarea obligatorie a contractelor printr-o operaţie de vânzare. În acest caz el câştigă diferenţa: (curs BNR la sfârşitul lunii - curs de cumpărare) X multiplicator X număr contracte;

În cazul în care previziunile sale nu se adeveresc şi cursul scade, atunci investitorul înregistrează o pierdere determinată de diferenţa negativă dintre cursul futures de cumpărare şi cel de vânzare (sau dintre cursul futures de cumpărare şi cursul BNR de la scadenţă, în cazul în care aşteaptă până la scadenţă).

Dacă investitorul estima de la început o scădere a cursului şi nu o creştere, cum am detaliat în exemplul de mai sus, el putea începe cu o operaţie de vânzare, urmând ca ulterior, în momentul în care cursul a scăzut, să efectueze operaţia inversă de cumpărare, câştigând diferenţa.

Scopul acestor tranzacţii este fie obţinerea unor câştiguri speculative, fie acoperirea agenţilor economici la deprecierea leului. Pentru acest din urmă caz, luăm exemplul unui importator: acesta încheie un contract de import şi plăteşte 1000$ astăzi la un curs de 4,00 RON/dolar (spre exemplu), dar mărfurile îi sosesc peste 2 luni, când cursul este 4,3000 RON/dolar (de exemplu), şi el înregistrează o pierdere (încasând pe aceleaşi bunuri mai puţini bani, în dolari, decât a platit). În acest caz, pentru a se acoperi, în momentul încheierii contractului de import el cumpără contracte futures, iar după 2 luni el le vinde şi înregistrează un câştig din aceste contracte futures, câştig ce-i diminuează pierderea la import.

Preţul contractului futures pe dolar este numit marjă şi reprezintă numai o fracţiune din valoarea contractului futures. Astfel, preţul unui contract futures de 1.000$ (în valoare de

1.000$ X 4,00 RON/$ = 4.000 RON) este de numai 187,5 RON. Practic acesta nu este un preţ (nu se pierde) ci numai o garanţie depusă de unde se pot scade eventualele pierderi. În cazul în care se obţine un câştig, aceşti bani se conservă. Dacă în momentul în care cursul este 4,3 RON/dolar, investitorul vinde contractul futures, el marcheaza un profit de 4.300 – 4.000 = 300 RON. Banii plătiţi pe contractul futures în valoare de 187,5 RON nu se pierd în acest exemplu deoarece au reprezentat doar o garanţie.

Cazul se poate extinde spre exemplu pentru un investitor care a încheiat 100 de contracte futures RON/dolar. Investitorul depune 187,5 RON X 100 = 18.750 RON reprezentând o garanţie pentru cele 100 de contracte futures RON/dolar. Dacă într-adevar cursul RON/$ creşte de la 4,00 RON/$ la 4,30 RON/$,

investitorul machează un profit de (4,30 – 4,00) RON/$ X 1000$ X 100 contracte = 30.000 RON

Valabilitatea unui contract (la Bursa de la Sibiu) est de 3 luni sau 6 luni. Pentru fiecare tranzacţie se plăteşte un comision agenţiei de brokeraj.

Am dat acest exemplu pentru Bursa Monetar-Financiară şi de Mărfuri Sibiu - Sibex, unde pentru un contract futures RON/dolar în valoare de 1000$ trebuie să depui ca garanţie (marjă) suma de 187,5 RON. Dar aşa cum am menţionat la începutul capitolului, există platforme de tranzacționare unde poți tranzacționa cu un efect de levier de 1 la 100, 1 la 200 și chiar 1 la 300. În cazul unei marje de 1 la 200, pentru un contract futures RON/dolar în valoare de 1000$ va trebui să ai disponibil în cont doar echivalentul în lei a 5$.

Valori mobiliare derivate – opţiuni

_____

Ce sunt opţiunile?

Opţiunea este un contract standardizat care dă cumpărătorului dreptul, dar nu şi obligaţia, de a cumpăra sau vinde activul suport la un preţ prestabilit (preţ de exercitare) contra unei sume plătite vânzătorului (prima) la încheierea contractului, într-o perioadă de timp predeterminată.

Diferenţa faţă de futures este că, în cazul opţiunii, cumpărătorul poate decide să nu mai uzeze de dreptul de cumpărare/vânzare. În cazul futures, el este obligat să-şi respecte angajamentul.

Opţiunile sunt de două feluri. Opţiunile Call dau dreptul de a achiziţiona activul suport de la baza contractului iar cele de tip Put oferă dreptul de a-l vinde.

Avantaje:

Cumpărând opţiuni poţi câştiga nelimitat cu o pierdere limitată din start

Vânzând opţiuni, în multe cazuri, câştigi în momentele în care piaţa stagneaza

_____

Opţiunea CALL

Acest instrument financiar îţi este recomandat dacă anticipezi o creştere importantă a preţului activului suport.

Contractul este similar cu unul de vânzare-cumpărare al unui apartament, să zicem, la 50.000 Euro şi cu eliberare peste 3 luni. La semnarea contractului, cumpărătorul depune o garanţie de 5.000 Euro, în schimbul căreia va fi sigur că, în 3 luni, va cumpăra locuinţa la preţul stabilit. Chiar dacă în această perioada preţul apartamentului ar creşte până la 58.000 Euro, vânzătorul este obligat să predea locuinţa la preţul stabilit. Dacă, din contră, preţul ar scădea la 42.000 Euro, cumpărătorul poate să renunţe (pierzând 5.000 Euro) şi să cumpere un alt apartament similar la 42.000 Euro, cu un câştig net.

Exemplu:

Luăm o opţiune bazată pe contract futures cu activ suport acţiunile SIF Oltenia scadent în decembrie 2011. Preţurile în piaţă pe acest contract sunt 1,4 RON. Ideea ta este că acţiunile SIF Oltenia vor creşte peste nivelul de 1,6 RON până în decembrie 2011.

Cumperi astfel o opţiune Call pentru preţul de 1,6 RON (Preţ de Exercitare), opţiune care îţi dă dreptul de a avea o poziţie de cumpărare în cazul în care piaţa depăşeşte acest prag. Pentru acest drept vei plăti vânzătorului 55 RON (Prima). Dacă piaţa nu va trece de acest nivel vei pierde maxim 55 RON, adică prima sau o parte din ea.

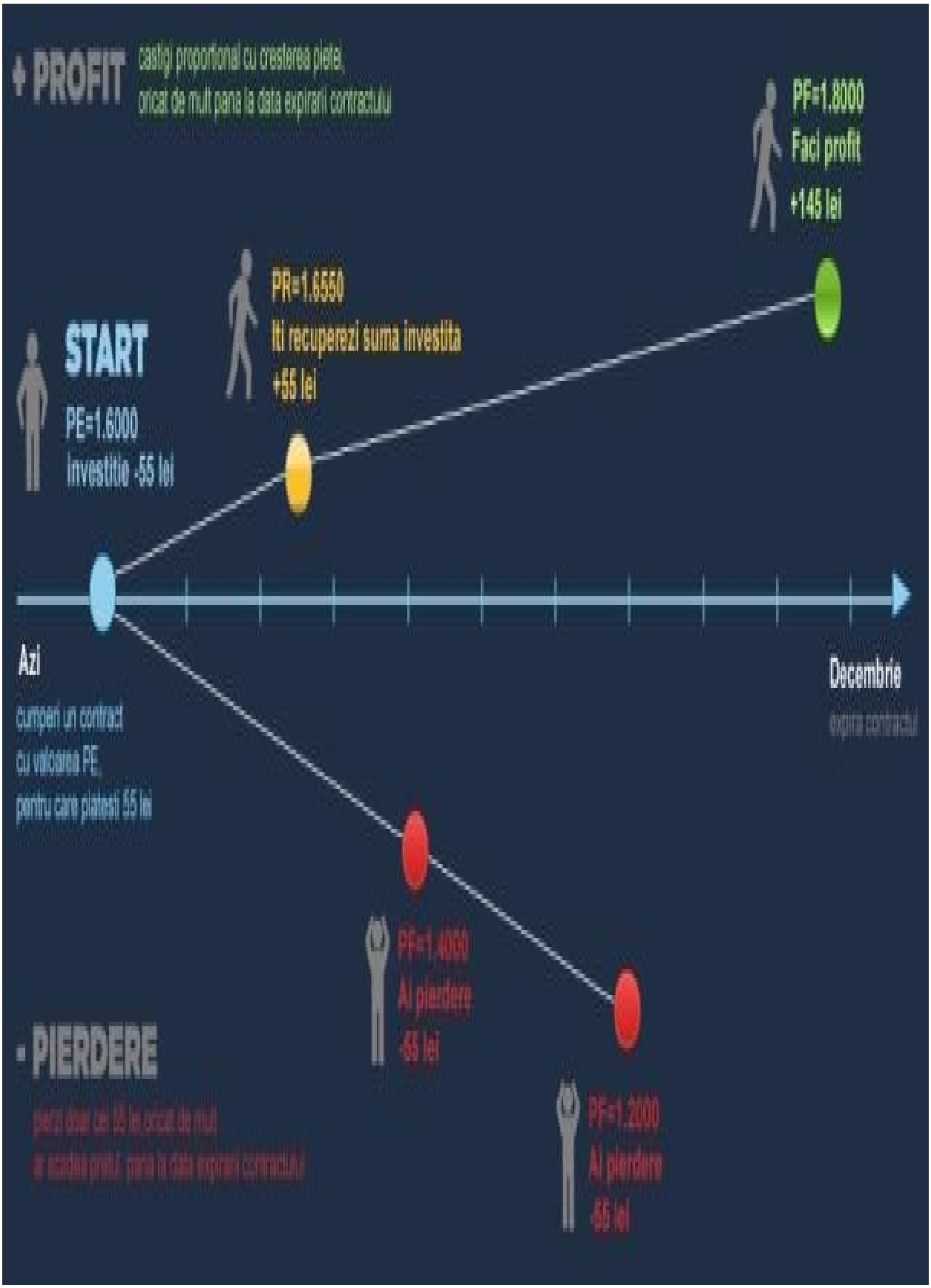
Dacă preţul futures depăşeste 1,6550 (pragul tău de rentabilitate) opţiunea ta intră în bani, şi poate fi transformată în profit. Opţiunea acoperă un contract futures care are ca suport 1000 de acţiuni SIF Oltenia. Prin urmare pragul de rentabilitate este

1,6 RON + (55 RON : 1000 acţiuni) = 1,6 + 0,055 = 1,655 RON

De exemplu dacă pe futures se fac tranzacţii la 1,8 tu o să câştigi 145 RON.

(1,8 RON – 1,655 RON) X 1000 acţiuni = 145 RON

Extinzând calculul pentru 100 de opţiuni Call, prima plătita în exemplul de mai sus este 5.500 RON dar profitul poate fi 14.500 RON.


+ PROFIT
castigi proportional cu cresterea pietei,
oricat de mult pana la data expirarii contractului
PF=1.8000
Faci profit
+145 lei
PR=1.6550
Iti recuperezi suma investita
+55 lei
START
PE=1.6000
Investitie -55 lei
Azi
cumperi un contract
cu valoarea PE,
pentru care platesti 55 lei
Decembrie
expira contractul
PF=1.4000
Ai pierdere
-55 lei
- PIERDERE
pentru orice pe 55 lei oricat de mult
ar scadea pretul pana la data expirarii contractului
PF=1.2000
Ai pierdere
-55 lei

_____

Opţiunea PUT

Contractul options Put îţi este recomandat când anticipezi o scădere importantă a preţului activului suport, oferind unui cumpărător dreptul de a vinde un bun la preţ prespecificat şi la o dată din viitor. O analogie cu acest tip de contract există în cazul unui automobil pe care l-ai asigurat Casco. Chiar dacă valoarea automobilului a scăzut, în caz de daună totală primeşti valoarea stabilită în momentul încheierii asigurării Casco.

_____

Exemplu:

Luăm o opţiune bazată pe contract futures cu activ suport acţiunile SIF Oltenia scadent în decembrie 2011.

Preţurile în piaţă pe acest contract sunt 1,4 RON acum. Ideea ta este că acţiunile SIF Oltenia vor scădea sub nivelul de 1,4 RON până în decembrie 2011.

Cumperi astfel o opţiune PUT pentru preţul de 1,4 RON (Preţ de Exercitare), opţiune care îţi dă dreptul de a avea o poziţie de vânzare în cazul în care piaţa scade sub acest prag. Pentru acest drept plăteşti vânzătorului 60 RON (Prima). Dacă piaţa nu va scădea sub acest nivel vei pierde maxim 60 RON, adică prima

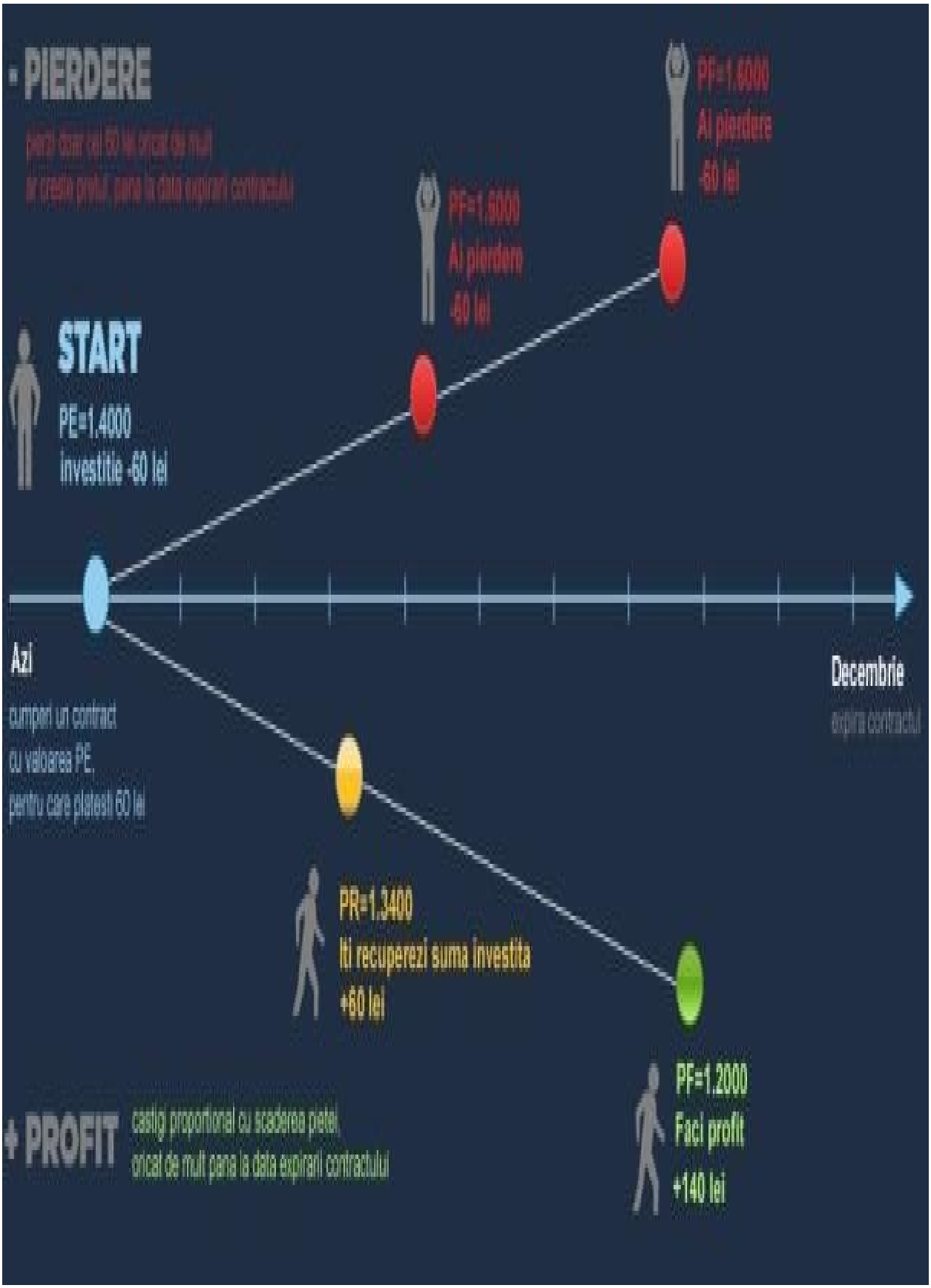
sau o parte din ea.

Dacă preţul futures coboară sub 1,34 (pragul tău de rentabilitate) opţiunea ta intră în bani, şi poate fi transformată în profit. Opţiunea acoperă un contract futures care are ca suport 1000 de acţiuni SIF Oltenia. Pragul de rentabilitate este

1,4 RON – (60 RON : 1000 actiuni) = 1,4 – 0,06 = 1,34 RON.

De exemplu dacă pe futures se fac tranzacţii la 1,2 tu o să câştigi 140 RON.

Extinzând calculul pentru 100 de opţiuni Put, prima plătită în exemplul de mai sus este 6.000 RON dar profitul poate fi 14.000 RON.


- PIERDERE
PF=1.6000
Al pierdere
-60 lei
PF=1.6000
Al pierdere
-60 lei
START
PE=1.4000
investitie -60 lei
Azi
cumperi un contract
cu valoarea PE.
pentru care platesti 60 lei
Decembrie
expira contractul
PR=1.3400
Ti recuperezi suma investita
+60 lei
PF=1.2000
Faci profit
+140 lei
+ PROFIT
castig proportional cu scaderea pietei,
oricat de mult pana la data expirarii contractului

Strategia Straddles

Această stretegie este un mijloc suprem de asigurare. În termeni extrem de simpli, semnifică aplicarea unei opţiuni Call şi a unei opţiuni Put în jurul unui preţ. De exemplu, preţul este de 50 de dolari pe acţiune, iar investitorul poate fixa o opţiune Call la 52 de dolari pe acţiune şi una Put la 48 de dolari. Dacă preţurile urcă până la 62 de dolari pe acţiune, investitorul are încă dreptul de a cumpăra acţiuni la preţul de 52 de dolari. Dacă preţul pieţei este la 42 de dolari şi investitorul are o opţiune Put, care este opţiunea de a vinde la 48 de dolari, acea opţiune devine brusc foarte valoroasă, în multe cazuri chiar mai valoroasă decât acţiunea în sine. Aceste strategii sunt menite a oferi siguranţă faţă de riscurile şi oportunităţile tendinţelor crescătoare şi descrescătoare. Poate fi o atitudine ultraconservatoare dacă ştii ce faci.

Strategia Collar

Collar este o strategie de tranzacţionare a opţiunilor care este construită prin a deţine acţiuni dar în acelaşi timp prin a cumpăra opţiuni Put de protecţie şi a vinde opţiuni Call având ca activ suport aceleaşi acţiuni deţinute.

Opţiunile Put şi Call sunt ambele în afara banilor (adică nu au profit în momentul de faţă), având aceeaşi lună de expirare şi un număr egal de contracte / acţiuni ca activ suport.

Să presupunem că un trader de opţiuni deţine 100 de acţiuni a companiei XYZ care se tranzacţionează în luna iunie cu 48$ pe acţiune. El decide să implementeze strategia Collar prin vânzarea a 50 opţiuni Call cu termen în iulie pentru 2$ şi în acelaşi timp să cumpere 45 de opţiuni Put pentru 1$.

Investitorul a plătit 4800$ pentru 100 acţiuni ale companiei XYZ, alţi 100$ pentru opţiunea Put dar primeşte 200$ pentru vânzarea opţiunii Call. Investiţia totală este de 4700$.

La data expirării, acţiunile companiei XYZ se tranzacţionează cu 53$ crescând cu 5 puncte. Preţul de exercitare a opţiunii Call este mai mic decât preţul de tranzacţionare a acţiunilor, investitorul vinde acţiunile pentru 50$ X 100 acţiuni = 5.000$. Profitul final este de 300$.

Dar să vedem ce s-ar fi întâmplat dacă pretul ar fi scăzut în schimb cu 5 puncte la 43$? La 43$ pe acţiune, investitorul a înregistrat o pierdere de 500$ pentru cele 100 de acţiuni deţinute dar datorită opţiunii Put cu scandenţa în luna iulie, poate vinde acţiunile pentru 4500$ în loc de 4300$. Astfel, pierderea neta este de doar 200$ (4500$ - 4700$ investiţia originală). Dacă preţul ar fi rămas stabil la 48$ la data expirării opţiunilor, investitorul ar fi avut totuşi un câştig de 100$ pentru că a investit iniţial doar 4700$ pentru a achiziţiona acţiuni care valoareaza 4800$.

În concluzie, opţiunile Put şi Call precum şi diferite strategii folosind combinaţii de aceste opţiuni pot fi folosite pentru protejarea activelor deţinute dar şi pentru a specula fluctuaţii pe piaţa de capital.

Contracte pe diferenţă (CFD)

De ce CFD?

Un portofoliu format exclusiv din acţiuni poate fi eficient în special în perioade în care bursele înregistrează un trend ascendent multianual. În contextul actual este utilă diversificarea portofoliului cu instrumente care permit atât expuneri long cât şi short în piaţă.

CFD-urile (Contractele pentru Diferenţă) reprezintă o metodă foarte flexibilă prin care poţi tranzacţiona în mod speculativ acţiunile, indicii sau mărfurile. O tranzacţionare eficientă a acestor instrumente îţi poate aduce câştiguri însemnate însă trebuie să pui tot timpul în balanţă beneficiile potenţiale cu riscurile asumate.

Ce este un CFD?

Un contract pentru diferenţă (CFD) este un produs derivat care permite traderilor să profite de fluctuaţiile activului suport (acţiune, indice, marfă), fără să fie nevoie să deţină activul care stă la baza produsului. CFD-urile sunt tranzacţionate în marjă şi astfel este posibil ca un trader să aibă o expunere pe un anumit activ suport folosind mai puţin capital decât ar fi fost necesar în cazul în care ar fi tranzacţionat direct activul respectiv. Chiar dacă CFD-urile nu conferă deţinătorilor drepturi de vot specifice acţiunilor, acestea reflectă în totatiltate performanţa activului care stă la bază, inclusiv operaţiunile efectuate de companie (exemplu: dividende, majorări de capital). În principiu CFD-ul este un contract între investitor şi market maker (broker-ul care oferă cotaţiile Bid şi Ask).

Cum funcţionează?

Dacă o acţiune are un preţ de 30 Euro şi 100 acţiuni sunt cumpărate la acest preţ, costul total al tranzacţiei este de 3.000 Euro + comisionul aferent perceput de broker. Acesta este un exemplu simplu al unei tranzacţii clasice cu acţiuni. În cazul unei tranzacţii cu CFD care are la bază acţiunea din exemplul de mai sus, pentru care este necesară de exemplu o marjă de 5%, suma totală pe care va trebui investitorul să o aibă disponibilă în cont va fi 150 Euro = (5% x 3000 Euro). Dacă preţul acţiunii care stă la baza CFD-ului creşte la 30,5 Euro/acţiune atunci şi preţul CFD-ului va creşte, iar profitul investitorului va fi de 50 Euro= (30,5 - 30) x100. Randamentul obţinut în urma tranzacţiei de CFD este de 33%= 50(profitul)/150(marja necesară), faţă de 1,66% =50(profitul)/3000(costul total) în situaţia în care s-ar fi cumpărat acţiunea.

Tranzacţionarea în marjă înseamnă a conferi o putere mai mare de cumpărare/vânzare pentru o sumă de bani. În limbajul financiar această facilitate poartă denumirea de efect de levier. Atenţie! Efectul de levier funcţionează şi în sens invers. În cazul în care este anticipată greşit evoluţia activului suport, pierderile înregistrate sunt la rândul lor mai mari decât în cazul în care se tranzacţiona clasic instrumentul de bază.

Sunt două tipuri de expuneri în piaţă: contract CFD Long - atunci când traderul intră în piaţă la cumpărare mizând astfel pe o apreciere a preţului acţiunii care stă la baza contractului; contract CFD Short - atunci când se mizează pe o scădere a preţului acţiunii respective, iar trader-ul vinde în lipsă.

Diferenţa între un contract futures şi un contract CFD

Diferența majoră între un contract CFD și un contract futures este faptul că în cazul CFD nu există o scadență la care contractul expiră automat, acesta putând fi lichidat numai printr-o operațiune inversă celei inițiale. Drept urmare prețul la care se tranzacționează un contract CFD este de obicei identic sau foarte apropiat de prețul activului suport. Un alt aspect care aseamănă CFD-urile pe actiuni cu acțiunile propriu-zise este faptul că deținătorii de poziții Long (cumpărătorii) la data de înregistrare beneficiază de dividendele aferente acțiunilor suport (în cazul în care societatea emitentă decide acordarea unor astfel de beneficii).

Cumpărătorii de contracte CFD nu beneficiază de dreptul de vot în cadrul adunărilor generale ale acționarilor emitentului întrucât ei nu dețin fizic acțiunile respective, însă din același motiv, prin cumpărarea de contracte CFD ei pot să acumuleze o expunere nelimitată pe acel emitent fără nici o obligație de raportare sau derulare de oferte publice la atingerea anumitor praguri de deținere.

Cum te puteai îmbogăți datorită crizei financiare din 2007-2009

Toată lumea cunoaște criza financiara din perioada 2007 - 2009 care a afectat drastic economia foarte multor țări. Criza economică mondială a început în luna decembrie 2007, moment când pierderea încrederii investitorilor americani în ipotecarea securizată a condus la o criză de lichidități ce a determinat o injectare substanțială de capital în piețele financiare din partea Rezervei Federale Americane, a Băncii Angliei și a Băncii Centrale Europene. Criza s-a agravat în 2008, întrucât bursele de valori din lume s-au prăbușit sau au intrat într-o perioadă de instabilitate acută. Un număr mare de bănci, creditori și companii de asigurare au dat faliment în acea perioadă. Printre băncile care au dat faliment în 2008 se numără si Lehman Brothers, a patra bancă de investiții din lume la vremea respectivă.

Prăbușirea Administrației Federale pentru Locuințe (S.U.A.) este adesea făcută responsabilă pentru producerea crizei. Însă vulnerabilitatea sistemului financiar a fost provocată de contractele și operațiile financiare complicate și supuse

efectului de pârghie, politica monetară a S.U.A. stabilind un preț neglijabil pentru credit și favorizând acordarea de credite subprime, cu grad de risc ridicat. Acordarea foarte facilă a creditelor ipotecare a determinat apariția unei bule imobiliare care s-a prăbușit în momentul în care datornicii cu grad de risc ridicat nu au mai putut să-și plătească ipoteca.

Spargerea bulei imobiliare și falimentul multor instituții financiare a determinat o prăbușire agresivă a burselor în anul 2008. Dar marile averi se fac exact în momentele de criză. Foarte mulți oameni și-au mărit averile în acea perioadă de recesiune. După cum e normal, după o cădere de amploare apare o perioadă când bursele revin pe creștere, ceea ce s-a și întâmplat pe parcursul anului 2009. O criză economică ascunde anumite oportunități pe care cei cu o educație financiară corespunzătoare reușesc să le vadă și să profite de ele.

Să vedem ce s-a întâmplat cu prețurile futures ale contractelor pe indicii americani S&P500 și Dow Jones în perioada ianuarie 2008 - decembrie 2009. S&P 500 este un indice bursier care conține 500 de companii publice mari, majoritatea americane. Indicele este realizat de compania Standard & Poor's, divizie a McGraw-Hill. Indicele Dow Jones Industrial Average urmărește evoluția celor mai importante 30 de blue chip-uri (companii stabile, de dimensiuni mari, și profitabile) din Statele Unite.

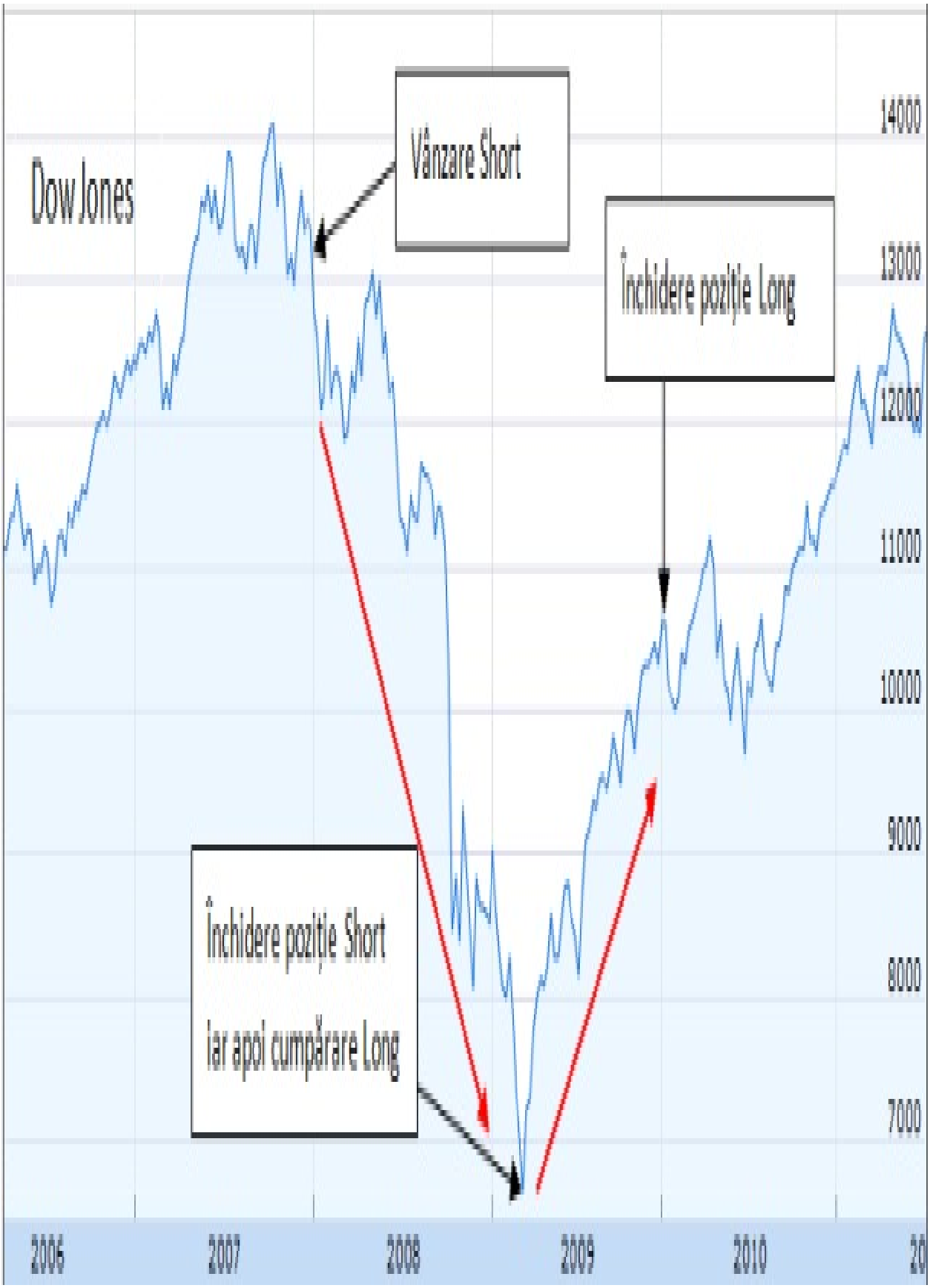
Indicele Dow Jones a coborât de la 12800 puncte în data de 4 ianuarie 2008, la 6626 puncte în data de 6 martie 2009, dată la care s-a înregistrat cotația cea mai joasă din perioada de criză financiară. A fost o pierdere de aproximativ 48% pe acest indice.

Cele mai multe platforme de tranzacționare oferă o rată de levier de 1 la 100 pe acest indice. Asta înseamnă că tranzacționarea în marjă cu un contract CFD pe indicele Dow Jones se poate face garantând cu 1% din valoarea contractului. Pentru un CFD în valoare de 100.000 euro, trebuie să ai o marjă disponibilă de 1000 euro. O poziție short (vânzare) pe CFD Dow Jones în valoare de 100.000

euro în ianuarie 2008 ar fi realizat un profit de 48% până în martie 2009, deci 48.000 euro.

În schimb, în perioada martie - decembrie 2009, indicele Dow Jones s-a apreciat. Luna martie 2009 a coincis cu încheierea crizei financiare pe cele mai multe burse ale lumii. Dow Jones a câştigat aproape 4000 puncte, de la 6626 la 10618. În procente înseamnă o apreciere de 60%. O poziție long (cumpărare) pe indicele Dow Jones în valoare de 100.000 euro ar fi realizat un profit de 60%, adica 60.000 euro până la sfârşitul anului 2009. În total profitul din tranzacționarea pe indicele Dow Jones în perioada 2008 - 2009 ar fi totalizat 108.000 euro.

Strategia pe indicele Dow Jones este ilustrată în figura de mai jos.


Dow Jones
Vânzare Short
Închidere poziție Long
Închidere poziție Short
Iar apoi cumpărare Long
14000
13000
12000
11000
10000
9000
8000
7000
2006
2007
2008
2009
2010

Indicele S&P 500 a coborât de la 1411 puncte în data de 4 ianuarie 2008, la 683 puncte în data de 6 martie 2009, data la care s-a înregistrat cotaţia cea mai joasă din perioada de criză financiară. A fost o pierdere de aproximativ 52% pe acest indice.

Cele mai multe platforme de tranzacţionare oferă o rată de levier de 1 la 100 pe acest indice. Asta înseamnă că tranzacţionarea în marjă cu un contract CFD pe indicele S&P 500 se poate face garantând cu 1% din valoarea contractului. Pentru un CFD în valoare de 100.000 euro, trebuie să ai o marjă disponibilă de 1000 euro. O poziţie short (vânzare) pe CFD S&P 500 în valoare de 100.000 euro în ianuarie 2008 ar fi realizat un profit de 52% până în martie 2009, deci 52.000 euro.

În schimb, în perioada martie - decembrie 2009, indicele S&P 500 s-a apreciat. Indicele a câştigat 461 puncte, de la 683 la 1144. În procente înseamnă o apreciere de 68%. O poziţie long (cumpărare) pe indicele S&P 500 în valoare de 100.000 euro ar fi realizat un profit de 68%, adică 68.000 euro până la sfârşitul anului 2009. În total profitul din tranzacţionarea pe indicele S&P 500 în perioada 2008 - 2009 ar fi totalizat 120.000 euro.

Strategia pe indicele S&P 500 este ilustrată în figura de mai jos.

S&P 500
Vânzare Short
Închidere poziție Long
Închidere poziție Short
Iar apoi cumpărare Long
1600
1400
1200
1000
800
2006
2007
2008
2009
2010

În final, însumând câştigurile de pe ambii indici, am fi ajuns la un profit de 228.000 euro. Deci iată cum cu o investiţie de numai 2000 euro (marja necesară pentru a tranzacţiona contractele descrise mai sus) s-ar fi putut realiza un profit frumos. O criză financiară nu are numai părți negative. Perioada de criză pune la dispoziție oportunități pe care nu oricine este capabil să le vadă. Perioadele economice grele sunt cele mai bune ocazii de a face avere. De aceea am afirmat că au fost destui oameni care şi-au consolidat averea în perioada acestei crize. În final este de subliniat faptul ca este nevoie de un anumit nivel de educație financiară pentru a profita de aceste oportunităţi. Deci consolidează-ți educația financiară pentru a profita la maxim de următoarea criză care ne va ieşi în cale.

Criptomonede

Criptomonedă sau criptovalută (din engleză CryptoCurrency) este un tip de monedă virtuală, o monedă surogat, nebancară, folosită ca mijloc de plată, ca de exemplu Bitcoin, Litecoin, Dogecoin. Denumirea de criptomonedă indică faptul că acest mijloc de plată este descentralizat şi utilizează criptografia pentru a controla tranzacţiile şi a oferi securitate suplimentară.

Este important să cunoaştem faptul că criptomoneda nu este ceva pe care îl poţi ţine în mână, lucru care ar alunga încă din primele secunde foarte mulţi oameni. Deci, să menţionăm ceva încă de la început: îţi aduci aminte de hârtiile de dolari, euro sau lei pe care le ţii în mână şi care de fapt nu valoreaza nimic? Acele hârtii pe care le ţii în mână sunt doar reprezentaţii ale unor lucruri de valoare, iar această valoare depinde de încrederea oarbă pe care o au oamenii în această monedă şi în guvernul care tipăreşte moneda respectivă.

Da, banii sunt printaţi, scoşi pe bandă, iar oricum ai numi-o, aceştia nu reprezintă nimic mai mult decât nişte cifre pe un calculator, pentru că majoritatea banilor pe care îi folosim astăzi sunt digitali. Mai mult de atât, ţine minte că banii pe care îi ai în buzunar nu sunt cu adevărat ai tăi – toţi banii tăi aparţin băncilor, aceştia fiind împrumutaţi guvernului. Deci, din aceste puncte de vedere, ideea de a deţine ceva tangibil este absurd.

Atunci când vorbim despre criptomonedă, vorbim despre o monedă pur digitala. Este creată utilizând criptografia, ceea ce face aproape imposibilă contrafacerea acesteia şi felul în care criptomoneda a început să existe este foarte interesant deoarece a fost şi este un element rebel în sistemul monetar actual pe care oamenii îl observă ca fiind corupt, însă necesar. Criptomoneda reprezintă practica de a crea algoritmi dezvoltaţi în jurul ipotezelor computerizate. În esenţă, reprezintă blocuri (te poţi gândi la munţi) cu informaţie în interiorul lor

(te poți gândi la aurul aflat în munții respectivi), iar securitatea criptografică înconjoară acest bloc pentru a păstra informația la loc sigur. Este o modalitate de a cripta informația cu blocuri securizate care sunt aproape imposibile de „spart” chiar și de cei mai bine plătiți hackeri. Procesul prin care se creează aceste monede criptate se numește minerit. Cu ajutorul unor calculatoare super performante se generează un agloritm de decriptare pentru a sparge blocurile criptate menționate mai sus. În momentul în care un anumit bloc este descifrat se extrag criptomonedele conținute în el.

Dacă aceste criptomonede se tranzacționează pe o piață de capital, atunci ele se pot cumpăra direct folosind orice valută. De menționat că poate fi mai ieftin procesul de minerit decât prețul plătit pe o piață de capital pentru o anumită criptomonedă.

Ce legătură au criptomonedele cu ideea de prosperitate și bogăție? O să prezint mai departe cazul monedei Bitcoin care a fost prima moneda digitală tranzacționată pe o piață reglementată. Valoarea acesteia a crescut de la 0$ în 2009 până la 11.000$ în noiembrie 2017. Cineva a cumpărat 1000 de monede Bitcoin în anul 2009 la prețul de 0.1$ pe Bitcoin plătind 100$ iar în 2017 a constatat că monedele sale valorează 11.000.000 $

Graficul evoluției prețului monedei Bitcoin.

$12,500.00
$10,000.00
$7,500.00
$5,000.00
$2,500.00
$0.00
Jul '13
Jan '14
Jul '14
Jan '15
Jul '15
Jan '16
Jul '16
Jan '17
Jul '17

Spre deosebire de dolari sau de alte valute tradiţionale, Bitcoinii nu sunt tipăriţi sau sprijiniţi de un guvern central. Ei sunt creaţi de persoane fizice sau juridice care folosesc calculatoare de mare putere. Creatorii de Bitcoini au voie să păstreze o parte din ceea ce creează ca plată pentru acest serviciu. Restul se vinde prin schimburi nereglementate.

Când cumperi Bitcoin, obţii două şiruri de numere numite cheie publică şi cheie privată. Pentru criptare şi comoditate, numerele sunt adesea exprimate în litere şi cifre. Cheia publică este numărul pe care o persoană trebuie să îl ştie pentru a-ţi trimite Bitcoini. Cheia privată este numărul pe care doar tu ar trebui să îl ştii. Prin ”semnarea” unei tranzacţii cu cheia privată, permiţi circulaţia pentru toţi sau pentru câţiva Bitcoini, din portofelul tău virtual într-un altul.

Toate aceste puneri în circulaţie ale Bitcoinilor sunt publicate imediat într-un registru, astfel încât oricine poate urmări masa monetară, în ansamblu. Registrul planează pe o versiune Internet Cloud ca un document colaborativ, mai degrabă decât ca un cont gestionat la nivel central. Utilizatorii au adoptat acest mecanism pentru cumpărături, transfer de bani şi profituri. Pentru utilizatori, valoarea percepută a unei criptomonede este probabil, cel mai bine înţeleasă ca preţul unui instrument în cantitate limitată. Cererea este alimentată de părţile interesate în forme de plată directă care nu implică bănci şi alţi intermediari, făcând aceste plăţi mai ieftine şi mai rapide. Între timp, pentru investitori, o criptomonedă devine atractivă în funcţie de cât de populară se dovedeşte a fi în rândul utilizatorilor. Se spune că Bitcoin devine pentru filipinezii din SUA, cea mai populara metodă de a trimite bani acasă. Creşterea cererii pentru şirurile relativ limitate de numere, va creşte valoarea Bitcoin, spun analiştii.

La baza sistemului Bitcoin stă un sistem foarte bine pus la punct bazat pe criptografie, practic toate tranzacţiile sunt sigure, un Bitcoin nu poate fi cheltuit de două ori, nu poate fi falsificat, în plus numărul total de Bitcoini pe piaţă în 2033 va fi de 20 de milioane, astfel este evitată inflaţia cu care toate naţiunile dezvoltate se luptă în zilele noastre. Cine stabileşte cursul Bitcoin? Piaţa

stabilește valoarea unui Bitcoin în raport cu celelalte valute, e simplu, când este cerere pentru Bitcoini valoarea acestora crește, când nu este cerere valoarea lor scade.

În noiembrie 2017, un Bitcoin se tranzacționa pentru 11.000$.

Bitcoin nu este singura criptomoneda. Există și alte criptomonede care sunt în curs de apariție sau au apărut deja pe piețe reglementate dar fiind la început și tranzactionându-se pe prețuri relativ mici. Așa cum am explicat mai sus, Bitcoin a îmbogățit deja mulți oameni care au fost perspicace, au văzut de la început potențialul acestei monede și au cumpărat moneda pe un preț derizoriu ca apoi să marcheze profituri la prețuri de mii de ori mai mari. Tu în schimb poți profita de criptomonedele aflate la început de drum.

AFACERI

Afacerile de marketing în rețea

Înainte de a discuta despre afacerile de network marketing cuonoscute și ca afaceri în rețea sau mlm-uri (afaceri multi level marketing), vreau să explic care este diferența dintre patronul unei afaceri mari și patronul unei afaceri mici. Diferența constă în faptul că marii afaceriști sunt cei care construiesc rețele. Spre exemplu diferența dintre patronul unui singur restaurant și Ray Kroc (fondatorul McDonalds) este aceea că McDonalds este o cunoscută rețea de fast-food-uri bazată pe franciză. Un alt exemplu ar fi comparația dintre un simplu patron de pensiune sau motel și patronul rețelei de hoteluri Hilton sau Astoria. Ideea este că diferența dintre un mic om de afaceri și un mare om de afaceri este dată, pur și simplu, de dimensiunea rețelei sale. În timp ce patronii unor afaceri mici se ocupă numai de propria afacere, foarte puțini dintre ei construiesc rețele.

Afacerile de marketing în rețea reprezintă un mod revoluționar de a obține mari averi. Un sistem de marketing în rețea este construit în așa fel, încât oricine să poată participa la împărțirea averii. Un sistem de marketing în rețea este o modalitate extrem de democratică de a strânge avere. Sistemul este deschis oricarui om ce are determinare și perseverență. Acest gen de sistem nu ține cont de: ce facultate ai urmat, dacă ai urmat vreuna, câți bani câștigi acum, rasă, sex sau înfățișare, cine îți sunt părinții sau dacă ești popular. Majoritatea companiilor de marketing în rețea sunt interesate, în primul rând, de cât ești dispus să înveți, să te schimbi și să te dezvolți.

Acestă formă de afaceri este revoluționară pentru că, pentru prima oară de-a lungul istoriei, este astăzi posibil pentru fiecare dintre noi să participăm la împărțirea averii care până acum a fost rezervată celor norocoși. Prin modul în care este concepută, este afacerea perfectă pentru oamenii cărora le place să-i ajute pe ceilalți. Singurul mod în care funcționează o afacere de marketing în rețea este aceea de a-i ajuta pe alții să se îmbogățească pe masură ce te îmbogățești și tu. Din moment ce majoritatea oamenilor sunt generoși și doresc să-și ajute semenii, această nouă formă a sistemului de afaceri în rețea oferă mai

multor oameni puterea de a ajuta şi mai mulţi oameni. Chiar dacă acest tip de afacere nu e potrivit oricui, dacă tu eşti genul de persoană care doreşte cu adevărat să ajute cât mai mulţi oameni să-şi atingă scopurile financiare şi să-şi îndeplinească visurile, afacerea de marketing în reţea trebuie luată în considerare.

O primă valoare a afacerilor multi level marketing este că oferă şanse egale pentru toată lumea. Este clar că nu oricine are sute de mii de euro să cumpere o franciză McDonalds sau milioane de euro să cumpere o franciză hotelieră gen Hilton sau Astoria. Dar oricine cu siguranţă dispune de 100$ să înceapă o afacere de marketing în reţea. Firmele de marketing în reţea promovează politica uşilor deschise. Ele permit să li se alăture oricine. Multe companii de marketing în reţea sunt afaceri ale şanselor cu adevărat egale. Dacă tu eşti dispus să investeşti timpul şi efortul necesare, şi ele vor face acelaşi lucru. Firmele de marketing în reţea înfloresc în toate capitalele lumii, dar multe dintre ele funcţionează şi în ţările din lumea a treia, aducând speranţe din punct de vedere financiar milioanelor de oameni ce trăiesc în ţări împovărate de sărăcie. Majoritatea corporaţiilor tradiţionale pot supravieţui numai acolo unde oamenii sunt bogaţi şi au bani de cheltuit. Este timpul ca oamenii din întreaga lume să aibă oportunităţi egale de a se bucura de o viaţă bogată şi îmbelşugată, în loc să-şi petreacă vieţile muncind din greu doar pentru a-i face pe cei bogaţi şi mai bogaţi.

Cel mai important lucru pe care îl poţi obţine din afacerile în reţea este planul educaţional. Te sfătuiesc să investeşti timpul necesar pentru a reuşi să arunci o privire dincolo de produsele oferite şi de planurile de recompensare, spre cercetarea atenta a miezului companiei şi pentru a vedea dacă sunt cu adevărat interesaţi să te antreneze şi să te înveţe. Multe companii de marketing în reţea au într-adevar planuri de educaţie şi de instruire excelente, unele dintre cele mai bune tipuri de educaţie legate de problemele din viaţa reala pe care le-am întâlnit vreodată.

Unele dintre cele mai importante subiecte legate de lumea reală, care sunt

predate de către companiile de marketing în rețea sunt:

- atitudinea învingătorului
- abilităţi de conducere
- abilităţi de comunicare
- înfrângerea propriilor temeri, a îndoielilor şi a lipsei de încredere în sine
- înfrângerea fricii de respingere
- abilităţi de gestionare a banilor
- abilităţi de investitor
- abilităţi de contabilitate
- abilităţi de gestionare a timpului
- stabilirea ţelurilor

- pregătirea psihică pentru succes

Indiferent dacă ajungi în vârful sistemului de marketing în rețea sau dacă faci mulți bani, această educație îți va fi de mare folos pentru tot restul vieții. Dacă planul educațional este bun, acesta poate îmbunătăți întreaga viață.

Prietenii care te ajută să te ridici, nu cei care te trag în jos reprezintă o altă valoare a afacerilor de network marketing. Ai o lume întreagă din care să-ți alegi prieteni noi, prieteni care merg în aceeași direcție cu tine și care îți împărtășesc aceleași valori de bază. Din punctul meu de vedere, genul acesta de prieteni este neprețuit.

În afacerile multi-level-marketing beneficiezi de duplicare. Valoarea economică a unei rețele crește exponențial, nu liniar. Dacă ești singur vei obține beneficii și recompense raportate doar la munca ta și efortul tau. De aceea, cei care au o slujbă nu se pot îmbogăți pentru că nu pot beneficia decât de rezultatele efortului lor maxim. Ei nu pot profita de efectul duplicării și al multiplicării efortului. Creșterea câștigului unui angajat este cel mult în progresie aritmetica. Într-o afacere de marketing în rețea, dacă ai 10 parteneri în echipă care trag în aceeași direcție cu tine și au aceleași scopuri, efortul tău se multiplică de 10 ori. Dacă ai 1000 de parteneri, efortul se multiplică de 1000 de ori. De asemenea și recompensa materială se va multiplica în același ritm. În loc să muncești din greu pentru a obține creșteri liniare, valoarea ta începe să creasca în mod exponențial. Aceasta este forța și valoarea unei afaceri de marketing în rețea. De-a lungul timpului, o rețea de succes are potențialul de a-ți aduce câștiguri mult mai mari decât cele obținute de angajați pe cele mai bune joburi.

Cunoscutul om de marketing J. Paul Getty a spus: "Mai de grabă aș dori să beneficiez de 1% din efortul a 100 de oameni decât de 100% din eforul meu."

Frumsețea unui program de conducere a marketingului în rețea este aceea că scoate la iveală un gen diferit de conducători. Armata a dezvoltat un tip de lideri care i-au inspirat pe bărbați și pe femei să-și apare țara. Lumea afacerilor dezvoltă un gen de conducator care construiește echipe pentru a-și învinge competitorii. În lumea marketingului în rețea, avem de-a face cu tipul de conducător care îi influențează pe ceilalți, fiind un bun profesor, educându-i pe alții să-și îndeplinească visul și prin educarea altora să-și îndeplinească visul propriu. Dacă îți place să conduci prin educare, influențarea și inspirarea altora ca aceștia să-și dobândească bunăstarea financiară, fără să fie nevoiți să-și învingă competitorii, atunci îți este potrivită o afacere de marketing în rețea.

O altă valoare deosebită a afacerilor de marketing în rețea este faptul că te ajută să-ți descoperi și să-ți traiești visurile. Oamenii care au aspirații mărunte continuă să trăiască viețile unor oameni mărunți. A fi bogat și a-ți permite să ai o casă mare nu este important. Important este actul de a te strădui, a învăța și a face tot posibilul pentru a-ți dezvolta puterea personală în scopul de a-ți putea permite o casă mare. Importantă este devenirea ta personală în cadrul procesului de a face în așa fel, încât să îți poți permite o casă mare.

Afacerile multi-level-marketing te învață să fii un visător cu visuri mărețe care își atinge acele visuri și trece mai departe ridicând ștacheta spre visuri și mai mărețe. Cred că majoritatea dintre noi ar dori să fie genul acesta de persoană. Genul acesta de afaceri îi încurajează pe oameni să aibă visuri mărețe și să și le îndeplinească. Multe dintre afacerile tradiționale nu doresc ca oamenii să aibă visuri proprii. Am întâlnit oameni care au prieteni care le spulberă visurile sau lucrează într-o afacere care face același lucru. Apreciez domeniul de marketing în rețea pentru că este un domeniu alcătuit din oameni care doresc cu adevărat ca oamenii să aibă aspirații mărețe și îi susține pe acești oameni să-și dezvolte un plan de afaceri, oferindu-le educația, disciplina și susținerea necesare pentru a-și transforma visurile în realitate.

O afacere de marketing în rețea ar trebui luată în considerare și pentru drepturile

de autor pe care le poate produce. Multe companii de multi-level marketing oferă întreprinzătorilor care au rezultate o recompensă sub formă de drept de autor. O dată ce atingi un anumit nivel și ai un segment solid de piață care generează consum constant, compania îți oferă un procent din încasările de pe acel segment de piață. Dreptul de autor este un venit constant care se menține și în absența muncii tale. Dreptul de autor este cheia libertății financiare. Deci dacă vrei sa fii independent financiar, ar trebui să iei în serios o afacere de marketing în rețea datorită veniturilor pasive pe care le poate genera pentru tine.

Efectuând cercetări asupra multor afaceri de maketing în rețea am descoperit că cele mai multe se ocupă de următoarele categorii de produse de larg consum:

- cosmetice și alte produse de înfrumusețare și îngrijire a tenului

- produse de îngrijire a sănătății, vitamine și alte produse și servicii legate de menținerea sănătății

- servicii financiare, intermediere de asigurări

- servicii de telecomunicații

- materiale educaționale (cărți, cd-uri, conferințe)

- pachete internet (domeniu web, hosting, adrese de email personalizate)

- bijuterii

Toate aceste produse sunt de o calitate excelentă, indiferent de compania de marketing în rețea care intermediază vânzarea acestora.

Când alegi să te asociezi într-o afacere de marketing în rețea, aceasta ar trebui să îndepli- nească următoarele condiții pentru a fi o afacere excelentă:

a) Trebuie să fie o afacere care vinde către toata lumea și are o piață nelimitată global

b) Cererea pentru produsele comercializate în afacere trebuie să fie inelastică, afacerea trebuie să ofere produse de care oamenii au nevoie, indiferent de preț

c) Produsele comercializate să fie exclusive; nu trebuie să găsești aceleași produse la o altă companie

d) Costurile să fie reduse, să nu ai nevoie de mulți bani pentru a începe și a susține afacerea

e) Să fie o afacere cash; trebuie să poți cumpăra produse cu bani cash și de asemenea ca întreprinzător să poți primi comisionul sub formă de bani cash

f) Afacerea să fie portabilă; trebuie să poți dezvolta afacerea indiferent de teritoriu și să nu depinzi de un sediu fix

g) Sistem dovedit; afacerea trebuie să se bazeze pe un sistem care funcţionează şi care are un istoric de succes

h) Oferă duplicare; poți beneficia de factorul de multiplicare datorită timpului și efortului oamenilor din echipa ta

Cu toate că există o mulțime de afaceri multi-level-marketing, voi da ca exemplu compania care din punctul meu de vedere are cel mai bun program educațional și de dezvoltare personală, pune la dispoziție cele mai bune și cele mai diversificate produse de larg consum și îngrijire a sănătății și are cea mai mare experiență datorită vechimii. Este vorba de compania Amway.

Un scurt istoric al acestei companii.

Anii 1950: Se înfiinţează Amway în Ada, Michigan. Cei doi fondatori, Jay Van Andel şi Rich DeVos, au ales numele Amway ca abreviere a cuvintelor "American Way" (Stil american).

Anul 1959: Amway lansează primul său produs, detergentul universal lichid organic (Liquid Organic Cleaner) – unul dintre primii detergenţi universali concentraţi biodegradabili din lume. Detergentul universal devine un produs foarte bine vândut, fiind iniţiatorul programelor de protecţie a mediului.

Anii 1960: Filozofia care stă la baza afacerii Amway începe să se extindă pe plan geografic, în ceea ce priveşte vânzările, precum şi oferta de produse.

1962: În octombrie 1962, Amway deschide primul birou internaţional în London, Ontario, Canada. Acesta este cel de-al doilea dintre cele peste 80 din ţările şi teritoriile în care Amway urma să opereze.

1967: Vânzările Amway ating valoarea de 50 milioane USD.

1971: Se deschide în Sydney, Australia, primul birou Amway de peste ocean. De ce Australia? Aşa cum menţionează co-fondatorul Amway, Rich DeVos, "era cel mai îndepărtat loc, aşa că am spus, ei bine, dacă va funcţiona atât de departe, atunci probabil că va funcţiona oriunde.” Co-fondatorul Jay Van Andel, inaugurează noul sediu.

1973: Se inaugurează prima filială Amway din Europa, în Milton Keynes, Buckinghamshire, Marea Britanie.

1984: Amway sărbătoreşte cea de-a 25-a aniversare.

Anii 1990: Amway se extinde în alte 33 de pieţe de pe glob, printre care China şi Africa de Sud . Prin eforturile concentrate ale întreprinzătorilor, ale angajaţilor şi ale partenerilor din întreaga lume, dezvoltarea Amway se dublează începând cu aceast an.

2003: Se lansează Campania Amway One by One pentru copii. Aceasta mobilizează resursele întregii comunităţi Amway pentru îmbunătăţirea vieţii copiilor din întreaga lume.

2009: Amway sarbatoreste cea de-a 50-a aniversare.

2014: Vânzările totalizează 10,8 miliarde dolari anual.

Până în prezent, Amway a ajutat peste 3 milioane de oameni să dețină afaceri independente. Amway, în cei peste 50 de ani de existență, a plătit către întreprinzătorii săi bonusuri de peste 25 miliarde de dolari. Ce părticica din acest mare tort ți-ar fi suficientă pentru a trăi o viață mai mult decât decentă?

Amway dispune de 75 de laboratoare în întreaga lume unde lucrează mai mult de 900 de oameni de ştiinţă, ingineri şi personal tehnic. Profesionişţii din cadrul departamentului de Cercetare şi Dezvoltare Amway au primit aprobarea pentru mai mult de 900 de brevete şi au mai mult de 400 de articole în publicaţii de renume din domeniu. 2.590 de hectare de teren agricol sunt cultivate de Nutrilite în S.U.A., Mexic şi Brazilia. Plantele sunt cultivate şi recoltate în condiţii naturale, folosind metode durabile şi fără substanţe chimice.

Cofondatorii Jay Van Andel şi Rich DeVos au evidenţiat standardele etice şi operaţionale care continuă să ghideze compania şi Întreprinzătorii Privaţi Autorizaţi Amway în toate activităţile lor. Aceste principii fundamentale sunt inscripţionate în piatră în faţa sediului central: Libertate, Familie, Speranţă şi Recompensă. Amway va susţine permanent libertatea fundamentală individuală de a decide asupra propriului viitor, oferind fiecăruia timpul şi resursele pentru a-şi susţine şi proteja familia. În plus, Amway va oferi întotdeauna speranța şi oportunitatea de a primi o recompensă pe măsura eforturilor.

Amway ofera produse de nutriție, frumusețe, îngrijire personală, întreținerea locuinței. Ce trebuie tu să faci ca să ai succes este să construiești segmente de

piață de întreprinzători și/sau clienți care consumă aceste produse.

În planul clasic oferit de o slujbă muncești 40 de ani, 40 de ore pe săptămână pentru o pensie care va fi 40% din ultimul tău salariu. Într-o afacere de marketing în rețea poți munci timp de 4 ani, 4 ore pe săptămână pentru a fi independent financiar și a-ți îndeplini toate visurile.

Afaceri

Înainte de a păși în secțiunea dedicată afacerilor, aș dori să încep cu o poveste care te poate inspira să-ți transformi viitorul financiar. După această poveste îți vei da seama cât de important este în afaceri să ai un sistem bine pus la punct, care funcționează și în absența ta și care determină profitul să curgă la fel cum apa curge printr-o conductă când robinetul este deschis. De asemenea, această poveste pune accentul și pe faptul că recompensa întârziată depășește cu mult recompensa imediată. Dacă renunți la beneficii minore, dar imediate, muncind din greu pentru un scop mult mai mare, în final te vei putea bucura de mai multe opțiuni și de mai multă libertate și prosperitate.

Povestea lui Pablo și Bruno

1801, o vale în centrul Italiei. Oamenii continuă să trăiască de pe-o zi pe alta, muncind din ce în ce mai mult, numai pentru a-și asigura cele necesare supraviețuirii. În acea perioadă erau doi veri tineri și ambițioși care se numeau Pablo și Bruno și care locuiau unul lângă celalalt într-un sătuc în acea vale. Cei doi erau prieteni la cataramă. Ei aveau visuri mari. Vorbeau fără încetare despre cum într-o bună zi, într-un fel sau altul, vor ajunge cei mai avuți oameni din sat. Amândoi erau ageri la minte și muncitori. Nu aveau nevoie decât de o ocazie. Și iată că într-o bună zi ocazia s-a ivit. Țăranii din sat s-au hotărât să tocmesacă pe cineva care să care apa de la râul din apropriere până la bazinul aflat în piața din mijlocul satului. I-au ales pe Pablo și Bruno. Fiecare a apucat câte două găleți și a pornit-o spre râu. Până la sfârșitul zilei, rezervorul din sat era plin ochi. Înțeleptul satului le-a plătit un bănuț pentru fiecare găleată de apă.

"Iată ca ni s-a îndeplinit visul", a exclamat Bruno. "Nu-mi vine să cred ce noroc avem!"

Dar Pablo nu era prea convins de acest lucru. Îl durea spatele şi avea mâinile rănite de la căratul găleţilor grele. Se gândea cu groază la faptul că trebuia să se trezească a doua zi dimineaţă şi să o ia de la capăt. Şi a jurat că va găsi un mod mai bun să aducă apa de la râu în sat.

"Bruno, am un plan", i-a zis Pablo prietenului său a doua zi de dimineaţă, în timp ce lua găleţile şi porneau spre râu. "În loc să ne spetim cărând găleţi de colo până colo pentru câţiva bănuţi pe zi, hai mai bine să construim o conductă de la râu până la sat."

Bruno s-a oprit în drum de parcă ar fi fost trăznit. "O conductă! Dar cine a mai auzit de aşa ceva?", a ţipat Bruno. "Avem o slujba minunată, Pablo! Pot să car 100 de găleţi pe zi. La un banuţ găleata, asta face un galben pe zi! Sunt bogat! Până la sfârşitul săptămânii, îmi pot lua o pereche de încălţări noi. Până la sfârşitul lunii o vacă. Iar în şase luni îmi ridic o colibă nouă. Avem cea mai bună slujbă din sat. Nu lucrăm sâmbătă şi duminică, iar în fiecare an avem două săptămâni de concediu plătit. Ne-am asigurat pe viaţă! Ia mai fugi de-aici cu conductele tale!"

Dar Pablo nu se pierdu aşa de repede cu firea. Îi explică celui mai bun prieten al său, cu răbdare, planul pe care îl avea.

Pablo urma să muncească o parte din zi cărând găleţi, iar restul zilei şi la sfârşit de săptămână avea să lucreze la construcţia conductei o oră pe zi. Ştia că avea să fie tare greu să sape un şanţ în pământul stâncos. Fiindcă era plătit la găleată, ştia că la început va câştiga mai puţin. Mai ştia şi că îi va lua un an, poate chiar doi, înainte să înceapă să se bucure de profitul pe care îl va aduce conducta. Dar Pablo credea în visul lui şi s-a pus pe treaba. Bruno şi ceilalţi săteni au început să râdă de Pablo, poreclindu-l "Pablo, omul cu conducta." Bruno care câştiga aproape de două ori mai mult decât Pablo, se grozăvea cu ce-şi cumpărase. Îşi

luase un măgar împodobit cu o șa nouă de piele, pe care îl lega în faţa noii sale case cu două etaje. Îşi cumpăra haine care luau ochii oamenilor şi plătea mese îmbelşugate la han. Sătenii îi spuneau jupân Bruno, îl aplaudau când le făcea cinste la crâșmă şi râdeau tare de glumele lui.

Acţiunile mici dau rezultate mari.

Pe când Bruno lenevea în hamac seara în zilele lucrătoare şi la sfârşit de săptămână, Pablo săpa mereu la conducta lui. În primele luni, Pablo nu prea avea cu ce să se mândrească de pe urma muncii lui. Era o treabă anevoioasă chiar mai grea decât a lui Bruno, căci Pablo lucra şi serile, şi la sfârşit de săptămână. Dar Pablo îşi spunea mereu că visurile de mâine se construiesc prin sacrificiile de astăzi. Săpa zi dupa zi, palmă cu palmă.

"Câte-o palmă, câte-o palmă, isprăvesc până la toamnă!", cânta el încetişor, izbind cu târnăcopul în pământul pietros. Palmele s-au transformat într-un cot.. apoi în zece coţi..apoi două zeci de mii.

"Durerea pe termen scurt e câştig pe termen lung!", se gândea el când se prăbuşea în coliba lui umilă, istovit dupa o nouă zi de muncă. Îşi măsura succesul stabilindu-şi obiective zilnice şi îndeplinindu-le, ştiind că, în timp, rezultatele vor depăşi cu mult eforturile.

"Gândeşte-te la răsplată", îşi spunea el în fiecare seară, scufundându-se în somn, însoţit de sunetul râsetelor de la crâşma din sat. "Gândeşte-te la răsplată... Situaţia se schimbă"

Zilele s-au transformat în luni. Într-o buna zi, Pablo îşi dădu seama că ajunsese

cu conducta la jumătate, iar asta însemna că nu mai trebuia să facă decât jumătate de drum ca să-şi umple găleţile cu apă! Pablo folosi timpul rămas ca să lucreze la conductă. Ziua în care acesta avea să fie gata era din ce în ce mai aproape. În vreme ce se odihnea, Pablo îşi privea vechiul tovarăş spetindu-se cărând găleţi. Umerii lui Bruno erau tot mai încovoiaţi. Era gârbovit de durere, iar paşii îi erau îngreunaţi de truda zilnică. Bruno era mânios şi ursuz, blestemând soarta care îl condamna să care găleţi cât era ziulica de lungă, până la sfârşitul vieţii. Începu să stea mai puţin la muncă şi mai mult la crâşmă. Când crâşmarii îl vedeau pe Bruno apropriindu-se, şopteau: "Uite-l pe Bruno, cărătorul de găleţi şi chicoteau când beţivanul satului maimuţărea poziţia gârbovită şi umbletul târşâit al lui Bruno. Bruno nu mai dădea de băut şi nu mai spunea glume, preferând să stea singur într-un cotlon întunecat, înconjurat de sticle goale.

În cele din urma, pentru Pablo sosi ziua cea mare, terminase conducta! Oamenii s-au îngrămădit să vadă apa ţâşnind din conductă în rezervorul satului! Acum că satul avea o rezervă permanentă de apă proaspătă, oamenii din împrejurimi se mutară aici, iar satul se mări şi prospera. O dată ce conducta a fost gata, Pablo nu a mai fost nevoit să care apa. Apa ajungea în sat, fie că el muncea sau nu. Apa curgea când Pablo mânca. Curgea când Pablo dormea. Curgea la sfârşit de săptămână, când Pablo se distra. Şi cu cât curgea mai multă apa în sat, cu atât mai mulţi bani curgeau în buzunarele lui Pablo! Pablo omul cu conducta ajunsese să fie cunoscut ca Pablo - făcătorul de minuni. Politicienii îl lăudau pentru viziunea lui şi îl implorau să candideze la funcţia de primar. Dar Pablo a înţeles că ceea ce realizase el nu era o minune. Era pur şi simplu prima etapa a unui vis mare, uriaş. Pablo avea planuri care depăşeau cu mult graniţele satului. Pablo şi-a propus să construiască conducte în lumea întreagă.

Şi azi datorită unor oameni cu vise avem tot ce ne dorim! Dacă ai un vis, îl poţi realiza construind "o conductă financiară" care îţi poate aduce profit nelimitat. A avea o afacere nu înseamnă să lucrezi în firma ta, cu doi angajaţi, zece ore pe zi şi fără să-ţi iei niciodată concediu de teamă că poţi da faliment sau că profiturile pot scădea considerabil. A avea o afacere înseamnă să ai un sistem care funcţionează atât de bine şi componentele sale sunt atât de bine puse la punct încât dacă îţi laşi afacerea timp de 6 luni, când te întorci înapoi, să-ţi găseşti

afacerea cel puţin la fel de profitabilă ca atunci când ai plecat.

Dacă te aştepţi ca acest capitol să-ţi prezinte o anumită idee concretă de afacere cu care să dai lovitura, ei bine, nu va fi aşa. Prin acest captiol vreau să-ţi transmit însă că cu siguranţă ai capacitatea de a-ţi urma visul şi de a-l realiza. Dacă vrei să ai o afacere de succes care să genereze venituri pasive şi să te facă independent financiar, o poţi avea! Dar urmăreşte prin acea afacere să rezolvi o problemă care afectează cât mai mulţi oameni. Schimbă în bine prin afacerea ta, viaţa a cât mai multor oameni. Poţi să adaugi semnificaţie şi valoare în vieţile semenilor tăi. Viaţa ta e demnă de un scop nobil.

Antreprenoriatul nu e un lucru uşor şi nu se predă în şcoli. Dar îl poţi învăţa, în primul rând prin consolidarea educaţiei financiare, iar apoi prin practică şi învăţând de la un mentor care a trecut deja pe unde vrei tu să treci. Înainte să porneşti, ai grijă ca următoarele aspecte să fie bine puse la punct.

a) Planificare

Să fii proprietar de afacere este ca şi cum ai sări din avion cu parașuta. Ştii exact unde vei ateriza? Ce pregătire îţi trebuie înainte de salt şi ce probleme poţi întâmpina pe parcursul coborârii?

b) Educaţia financiară

A începe o afacere fără o educaţie financiară solidă te poate învăţa multe lucruri importante dar pe calea cea grea a eşecului. Pierderea banilor poate fi un profersor bun, dar cu siguranţă nu îţi doreşti această cale. Un şofer începător este mai probabil să facă un accident decât un şofer experimentat. Investeşte în

educaţia ta financiară şi apoi fă pasul către antreprenoriat. Vei minimiza astfel riscul şi potenţialele pierderi.

c) Mentor

Găseşte-ţi pe cineva care să te inspire şi care să te îndrume. Ai nevoie de cineva care a călcat deja pe unde urmează să treci tu şi care să-ţi ofere sfaturi pentru ca tu să reuşeşti.

d) Echipa de învingători

Construieşte-ţi o echipă de învingători pentru a avea succes. Cine este avocatul tău care urmează să se ocupe de aspectele legale şi juridice? Cine este contabilul tău? Dar specialistul în marketing şi specialistul în produs?

e) Atitudine pozitivă

Porneşte cu o gândire şi o atitudine pozitivă. Cu cât mai pozitivă atitudinea, cu atât mai mari vor fi rezultatele. Nu-i lăsa pe ceilalţi să te descurajeze şi nu renunţa niciodată.

Următoarele 25 de principii cu siguranţă te vor ghida spre reuşită şi ar trebui să le ai în vedere, indiferent ce afacere doreşti să porneşti.

1. Înconjoară-te de oameni pozitivi, de succes şi care te încurajează. Ei te vor

împinge de la spate, indiferent de circumstanțe.

2. Oferă mai mult decât sarcinile pentru care ești plătit. Fă astfel încât să fii indispensabil

3. Pune accentul pe punctele tale tari. Găsește un domeniu în care poți performa cât mai bine, fă-ți curaj să demarezi proiectul, nu renunța pe parcurs și propune-ți să dai tot ce ai mai bun în tine, atâta timp cât e nevoie, ca să duci totul la bun sfârșit.

4. Pune-ți în mod constant următoarea întrebare: "Care este primul lucru pe care l-aș putea face în următoarele 15 minute astfel încât să mă apropii de îndeplinirea obiectivului meu?" Apoi fă acel lucru imediat.

5. Nu-i lăsa pe ceilalți să te descurajeze. Evită cu orice preț persoanele negativiste.

6. Trecutul nu îți determină viitorul. Indiferent de câte ori ai dat greș, data viitoare ai putea reuși. Dacă nu crezi, citește biografia lui Thomas Edison.

7. Trăiești o singură dată. Țintește sus. Decide că rolul tău nu se rezumă doar la a exista, ci la a avea o viață extraordinară. Nu te mulțumi să ocupi pur și simplu spațiul. Fă o diferență, astfel încât să ți se simtă lipsa în momentul în care vei pleca. Fii cât mai hotărât să lași în urma ta o moștenire de durată.

8. Învață să știi când să vorbești și când să asculți. Dacă nu dai greș din când în

când, înseamna că nu îţi asumi riscuri şi că nu te dezvolţi în nici un fel. Dacă vrei să ai succes mai rapid, încearcă să ai de două ori mai multe eşecuri.

9. Dacă vrei să ai o victorie răsunătoare, trebuie să fii dispus şi să pierzi la scară mare.

10. Atâta timp cât nu renunți, încă mai ai o șansă.

11. Stabilește-ți obiective mărețe. Dacă o iei în toate direcțiile, nu te îndrepți nicăieri.

12. Ziua în care îți asumi în întregime responsabilitatea asupra propriilor fapte, ziua în care încetezi să îți mai găsești scuze este ziua în care începi să avansezi.

13. Un plan bun executat acum, este mai eficient decât un plan perfect pus în practică săptămâna viitoare.

14. Fii dispus să testezi diferite abordări pentru a-ți îndeplini obiectivul. Dacă nu înscrii într-un meci, nu muta poarta, ci schimbă-ți stilul de joc.

15. Întreabă-te în mod constant: "Ce pot face chiar în acest moment ca să-mi îndeplinesc obiectivul?". După care fă acel lucru imediat.

16. Când te îndrepți plin de curaj în direcția visului tău, forțe nevăzute îți vor veni în ajutor.

17. Câştigătorii înţeleg că drumul spre succes este plin de eşecuri şi de provocări. Cei care reuşesc într-un final dau mereu greş. Dar un succes de proporţii anulează toate eşecurile.

18. Oamenii de succes discută şi se gândesc permanent la ceea ce vor să li se întâmple. Cei care nu au succes discută şi se gândesc permanent la ceea ce nu vor să li se întâmple. Atragi spre tine lucrurile despre care discuți. Tu ce subiecte de conversație ai?

19. Câştigătorii sunt dispuşi să facă lucruri pe care cei care eşuează nu sunt dispuşi să le facă.

20. Cărţile pe care le citeşti şi oamenii de care te înconjori vor determina locul în care te vei afla peste cinci ani.

21. Dezvoltă-ți abilitatea de leadership şi cea de relaţionare. Singura modalitate de a realiza lucruri mari este să-ți construiești o echipă și să poți lucra alături de alte persoane.

22. Nu poți câștiga dacă nu te-ai băgat în joc.

23. Un film fără o provocare de depășit și fără o destinație finală de atins este plictisitor. Acelaşi lucru este valabil şi pentru o viață fără scopuri clare şi fără provocări peste care trebuie să trecem. Pentru ca viața să fie plină de aventură, trebuie să existe un obiectiv clar.

24. Nu mai trăim în epoca agrară şi nici în cea industrială. Trăim în epoca informației. Cei înarmați cu cele mai bune informații, care sunt dispuși să le pună în practică, vor câștiga. De aceea, persoanele de care te înconjori şi cărțile pe care le vei citi îți vor defini destinul. Citești cărți care te vor ajuta să îți transformi visele în realitate? Relaționezi cu oameni care te vor sprijini să îți îndeplinești obiectivele? Dacă nu, atunci te păcălaești singur.

25. Contul din bancă al unei persoane este direct proporţional cu numărul de cărți pe care le are în bibliotecă. Oamenii săraci au televizoare mari, dar nu și cărți. Cei bogați au televizoare mici și biblioteci mari. Sunt mult prea ocupați să aplice ceea ce au învăţat pentru a mai avea timp să se uite la televizor. Televizorul este un instrument electronic care îți diminuează veniturile.

Mai departe aș dori să-ți împărtășesc câteva povești de succes în domeniul afacerilor care îți vor oferi inspirație și încredere. Exemplele următoare demonstrează că pornind chiar de la cele mai grele condiţii se pot realiza lucruri uimitoare.

A crescut la casa de copiii dar a ajuns proprietarul Domino's Pizza

Un exemplu bun al câștigării bătăliei pentru excelență este Tom Monaghan, fondatorul Domino's pizza.

Tom Monaghan s-a născut în 1937, într-o sărăcie lucie. Tatăl său a murit când Tom avea

vârsta de patru ani. Veniturile mamei erau mai mult decât modeste iar banii din asigurarea de viaţă a soţului i-a folosit pentru plata ipotecii micuţei case în care locuiau. Neputând stăpâni cei doi copii năzdrăvani şi neavând nici posibilităţi financiare suficient ca să-i întreţină, şi-a trimis copiii la orfelinat. Tom a perceput orfelinatul ca fiind un fel de închisoare. Singurul lucru pe care-l iubea la orfelinat era arhitectura clădirii în stil victorian. Tom spunea: "Mă simţeam ca un prizonier. Voiam să ies, voiam să fiu şi eu ca ceilalţi copii care aveau doi părinţi şi o viaţă normală."

Evident că situaţia în care se afla era un coşmar pentru orice copil de vârsta sa. Fiecare copil avea un număr de sarcini pe care era obligat să le îndeplinească. Tom trebuia să taie iarba, să frece podelele şi să lustruiască treptele. La vârsta de doisprezece ani, chinul său a luat sfârşit. Tom şi fratele său şi-au regăsit mama şi au locuit împreună într-un oraşel-staţiune, în partea de sud a statului Michigan. Dar în scurt timp, Tom a constatat că există şi alte valenţe ale libertăţii. Vedea că ceilalţi copii aveau haine, cărţi, jucării şi-şi dorea şi el să le aibă. Şi-a spus că numai munca îi poate aduce tot ce-şi dorea. A vândut ziare, a curăţat zăpada în curţi, a cules cireşe, a fost controlor de bilete, băiat de popice.

Chiar aflat în libertate, departe de orfelinat, viaţa lui Tom era încă foarte departe de imperiul de multe milioane pe care-l conduce acum. Tom îşi aminteşte: "Nu ştiu dacă faptul că am fost extrem de sărac m-a determinat să vreau ceea ce este mai bun din orice domeniu. Sau poate pentru că eram bătaia de joc a colegilor mei de şcoală. Purtam numai zdrenţe, eram pipernicit...eram ţinta preferată a colegilor mai mari."

După ce a eşuat la seminarul de teologie şi a terminat cursurile la un alt liceu, Monaghan nu avea suficienţi bani pentru a urma facultatea. De aceea s-a înrolat în Marină. Tom considera că armata a fost benefică pentru evoluţia sa ulterioară. Şi-a creat o filosifie de viaţă formată din cinci principii:

Latura spirituală

Credința trebuie să fie puternică. Fără credință nu ar fi reușit să construiască Domino's. În afaceri credința se exprimă prin Regula de Aur: "Tratează-i pe alții așa cum ți-ai dori să fii tratat tu însuți."

Latura socială

Prioritatea absoultă în toate activitățile trebuie să fie familia. Apoi prietenii. Nu vei reuși nimic din ceea ce întreprinzi fără prieteni. Apoi comunitatea. Oamenii de afaceri au datoria de a se implica în programele comunității care te sprijină atunci când ai nevoie.

Latura mentală

O conștiință curată face ca mintea să fie clară, atitudinea pozitivă și perspectiva corectă. Pentru a rămâne sănătoasă, mintea are nevoie de exercițiu. Ar trebui să fim mereu receptivi la informații pentru că atunci când avem nevoie, să găsim singuri răspunsurile la problemele noastre.

Forma fizică

Un corp sănătos este la fel de important ca o minte sănătoasa, așa cum spune un dicton latin. Trupul este templul sufletului. Trebuie să fii dependent de fitness.

Latura financiară

Dacă se respectă primele patru principii, succesul financiar nu va întârzia să apară. În cazul lui Tom s-a întâmplat. Cu toate astea, nu trebuie să fii mai preocupat de această latură decât de celelalte patru.

După perioada în care a servit în Forţele Navale, viaţa lui Tom a suferit multe urcuşuri şi coborâşuri, evident, sub aspect financiar. Economisise bani cât a fost înrolat şi i-a investit în industria petrolului. Apoi a investit şi mai mult până când a pierdut tot. Investiţia nu i-a adus niciun profit ci pierderi uriaşe: cel în care s-a încrezut şi căruia i-a dat întreaga sa agoniseală a dispărut fără urmă. Falit, fără niciun adăpost, şi-a petrecut mult timp pe străzi. A dormit la un cămin al săracilor, pe când se afla în Denver. Apoi o vreme a locuit în pensiuni ieftine de la periferii. Încă o dată viaţa l-a dus la bowling unde aduna popice ca atunci când era adolescent.

Părea că bătălia pentru a excela era mai greu de dus ca niciodată. Asta pana când şansa a bătut cu putere la uşa sa. Împreună cu fratele său, a deschis o pizzerie, chiar la porţile unui campus universitar din partea de sud-est a statului Michigan. Au numit localul DomiNick's, după numele fostului proprietar, de la care cumpăraseră. Tom şi fratele său au împrumutat 900 de dolari din care 500 i-a folosit ca avans. La scurt timp după deschidererea localului, fratele lui Tom s-a retras din afacere. În schimb, lui Tom îi plăcea această afacere şi şi-a dat seama că va avea un viitor de succes. Tocmai începea să câştige bătălia pentru excelenţă. La început el era cel care făcea totul. În prima lună nu a putut face livrări pentru că nu avea telefon. Tom spune: "Nicio clipa nu am avut îndoieli cu privire la succesul meu. Urma să am succes. Numai că trebuia să muncesc din greu." Şi chiar aşa a facut. A muncit sute de ore pe săptămână, şapte zile cu excepţia sărbătorilor, treisprezece ani la rând în acelaşi ritm infernal.

Desigur, au apărut şi alte obstacole mai târizu. Proprietarul iniţial al pizzeriei i-a permis lui Monaghan să-i folosească numele, DomiNick's. După un timp, a pretins că numele său să nu mai fie expus. După un timp de gândire şi lăsându-se în voia inspiraţiei de moment, numele cel nou a fost ales: Domino's. Dar

problemele nu luaseră sfârşit. Domino era, de asemenea, o marcă de zahăr iar compania producătoare a făcut toate eforturile pentru a-l împiedca pe Monaghan să utilizeze acelaşi nume pentru localul său. După un proces îndelungat şi nenumărate apeluri, Monaghan a obţinut dreptul de a păstra denumirea aleasă: Domino's Pizza. Apoi a devenit insolvent. S-a hotărât să-şi achite datoriile, oricât de mult i-ar fi luat. Din 1969 până în 1973, Tom a trăit de pe o zi pe alta. Greutăţile însă, l-au făcut mai puternic şi mai înţelept. Domino's Pizza a început să se extindă atât prin deschiderea de noi locaruri proprii cât şi prin francizare. Monaghan şi-a construit afacerea asemenea unui arhitect, pornind de la o schiţă pe care o avea în minte, dezvoltând un proiect grandios şi viabil.

De la a vinde Coca-Cola la a deţine Remington Products

Victor K. Kiam este fondatorul companiei Remington Products, producătorul aparatelor de ras Remington pentru femei şi bărbaţi. Ani de-a rândul, Victor a fost singurul promotor al produselor sale dând interviuri la televiziune, spunându-le telespectatorilor: "Rade la fel de bine ca un apart clasic cu o lamă. Dacă nu sunteţi mulţumiţi, banii vi se vor returna garantat." Acea promisiune reflectă unul dintre principiile după care s-a ghidat toat viaţa: indiferent care este produsul pe care-l vinzi, asigură-te că oferă cel mai bun raport calitate-preţ. Prosperitatea sa actuală şi poziţia influentă în domeniul vânzărilor sunt departe de primele sale eforturi de a câştiga bani în afaceri.

Kiam s-a născut în New Orleans, Louisiana şi a fost crescut de bunicii săi. Părinţii săi au divorţat când acesta avea doar patru ani şi s-au mutat în alt stat. Primul contact cu mediul de afaceri a fost la vârsta de nouă ani. Pe atunci a observat destui oameni coborând din tramvaiul care circula chiar pe lângă casa sa. Nu existau aparate de aer condiţionat pe vremea aceea şi călătorii erau transpiraţi leoarcă. Văzându-i însetaţi, Kiam s-a gândit că ar putea să le vândă Coca-Cola satisfăcându-le astfel călătorilor dorinţa de a bea ceva rece. Cumpăra băuturile cu trei cenţi şi le vindea cu cinci. Acest lucru a demonstrat că încă de mic detecta nevoia şi o satisfăcea, explorând orice oportunitate de afaceri.

Victor a plecat, pe când era la începutul adolescenței, la Andover, o școala pregătitoare din Massachusetts. La șaptesprezece ani, s-a înrolat la Marina Militară. A absolvit cu gradul de sublocotenent. Apoi a decis să plece în Europa și să se înscrie la cunoscuta universitate Sorbona din Paris. Pe când se afla la Paris, Victor a făcut cea de-a doua încercare de a pune pe picioare o afacere. Un jurnalist l-a întrebat o dată dacă ar vrea să fie ghidul a doi turiști, o doamnă și fiul său. Întreprinzătorul Kiam le-a spus că ar fi bucuros să le arate Parisul pentru doar 15 dolari, cu mult mai puțin decât prețul cerut de o companie locală de turism. Principiul lui Kiam de a oferi cel mai bun raport calitate-preț a fost aplicat și aici, iar recompensa a fost pe măsura. Plecând de la această experiență, a fondat European Touring Service, Inc. Afacerea a devenit repede înfloritare. Dar cu toate astea, în timpul războiului din Coreea în 1951, a fost lovit de criză. Mulți turiști americani renunțaseră la planurile de vacanță în străinătate pentru că se temeau de un conflict global. A renunțat la afacere și s-a dus la Harvard Business School. După absolvire, s-a angajat imediat și a ocupat un post la divizia de cosmetice a unei mari companii al cărei obiect de activitate era comerțul exterior, domeniu în care era extrem de interesat. A urcat rapid pe scara ierarhică. Mai întâi a fost stagiar, apoi reprezentant de vânzări pentru statul Ohio, după care a ajuns să se ocupe de cinci state din sudul Americii. După aceea s-a angajat la o altă companie unde a petrecut treisprezece ani. A început ca manager regional, călătorind pe întreg teritoriul de la est de Mississippi. Apoi a fost numit director de marketing al uneia dintre diviziile companiei și a fost adus la New York. A continuat ascensiunea până când a ajuns vicepreședinte. Caracteristic lui Victor a fost faptul că nu se supunea orbește ordinelor și sugera moduri eficiente de rezolvare a anumitor probleme.

Kiam și-a croit drumul către vârf muncind inteligent și probabil că cei mai mulți dintre noi s-ar fi mulțumit cu nivelul la care ajunsese dar nu și Victor. La sfârșitul anilor '60 a obținut suportul financiar necesar preluării unei organizații care odată fusese un renumit producător de ceasuri, Well Benrus. A condus-o cu succes timp de opt ani și a transformat-o într-un conglomerat. Între acest moment și cel în care micul Victor vindea Coca-Cola călătorilor care coborau din tramvai distanța era de ani lumină.

Kiam a dezvoltat și alte afaceri pe care le-a atașat holdingului. De exemplu,

producția de componente pentru instrumente de mare precizie și o fabrică de bijuterii. Victor și-a vândut compania Wells Benrus și a achizitionat Sperry-Remington al cărei nume l-a schimbat în Remington Products, Inc.

Cele mai importante principii după care Victor s-a ghidat în cariera sa sunt:

- să-ți dorești întotdeauna să duci până la capăt ceea ce ai întreprins;

- asociază-te cu oameni pe care-i admiri și pe care-i respecți;

- produsele și serviciile pe care le comercializezi trebuie sa ofere cel mai bun raport calitate-preț;

Abia la 65 de ani, colonelul Sanders a fondat Kentucky Fried Chicken

KFC (Kentucky Fried Chicken) este unul din cele mai populare lanţuri de restaurante fast-food din lume. Elementul specific care-i diferenţiază de alte asemenea fast-food-uri este setul de condimente „secrete”, care dau cărnii un gust unic. Creatorul reţetelor este colonelul Sanders, un om a cărui biografie merită studiată.

Harland Sanders s-a născut în 1890, în statul american Indiana. A avut o copilărie grea, tatăl său a murit când era încă copil şi a fost nevoit să aibă grijă de fraţii săi mai mici. A început să lucreze încă de la 10 ani şi a avut foarte multe slujbe din domenii diferite: fermier, şofer de tramvai, soldat, pompier pe tren, mediator juridic, vânzător de asigurări, conducător de feribot, comerciant de

anvelope, operator de benzinărie şi bucătar amator.

A început să gătească pentru alţii la 40 de ani, mai întâi la benzinăria unde lucra, cu o singură masă, apoi la motelul de vizavi, cu un mic restaurant. În această perioadă şi-a perfecţionat stilul de gătit şi a creat combinaţia de 11 ierburi şi mirodenii specifice, care se foloseşte şi azi la KFC. Tot atunci a fost făcut colonel de către guvernatorul din Kentucky, ca o recunoaştere a contribuţiei sale la tezaurul culinar al statului.

În anii ’50 a fost construită o nouă autostradă care ocolea oraşul Corbin, în care lucra acum colonelul. Fiind ameninţat de faliment, şi-a lichidat micile afaceri, şi-a plătit datoriile şi a ajuns să trăiască din ajutorul social oferit de guvern. H. Sanders era însă foarte încrezător în calitatea reţetelor sale, astfel că nu a renunţat şi la 65 de ani a început să colinde ţara pentru a-şi promova afacerea. După peste 1000 de încercări, a reuşit să-şi găsească un partener pentru a porni firma KFC.

Ideea lui a fost să creeze o reţea de franciză, în care localurile care-i foloseau reţetele să plătească un comision. Timp de mai mulţi ani a călătorit cu maşina sa de la un restaurant la altul, a gătit mostre de mâncăruri cu pui şi a încheiat înţelegeri verbale cu proprietarii interesaţi. În 1964 avea deja peste 600 de francize stabilite pentru noua sa companie.

În acel an şi-a vândut acţiunile din firmă pe 2 milioane $, rămânând doar reprezentantul public al acesteia. Corporaţia KFC a crescut rapid, fiind listată la bursă în 1966, iar în 1971 când a fost cumpărată de Heublein Inc. preţul a fost de 285 milioane dolari. În 1986 a fost achiziţionată de PepsiCo Inc. pentru 840 milioane $.

KFC face parte acum din Yum! Brands, o subsidiară a PepsiCo care mai include

şi Pizza Hut, Taco Bell, Long John Silvers (LJS), A&W, Pasta Bravo, Wing Street şi East Dawning. KFC are vânzări anuale de peste 20 de miliarde de dolari, serveşte 12 milioane clienţi zilnic în peste 20.000 de restaurante din mai mult de 100 de ţări.

Colonelul Sanders a murit la 90 de ani, rămânând un exemplu de spirit întreprinzător, dovada vie că dacă ai o idee, eşti dispus să munceşti mult şi eşti perseverent poţi reuşi, indiferent de vârstă, condiţii materiale şi alte greutăţi care apar pe parcurs.

_____

Dell Computers s-a nascut într-o cameră de cămin studenţesc

Michael Saul Dell s-a născut în 1965 în Houston, Texas. Tatăl său era ortodonţist, iar mama, consultant financiar şi broker. Dell era fascinat de afaceri şi electronice de la o vârstă fragedă: în adolescenţă, folosea banii câştigaţi de la joburi part-time pentru a investi în acţiuni şi metale preţioase.

La 15 ani, şi-a cumpărat primul computer Apple, pe care l-a dezasamblat imediat pentru a-l construi apoi din nou. În perioada liceului, s-a angajat ca vânzător de abonamente de ziare şi şi-a folosit abilităţile de cercetare pentru a identifica o bază neatinsă de clienţi, care i-a adus câştiguri de 18.000 dolari într-un singur an. S-a recompensat cu un nou computer şi un BMW. Părinţii lui Dell sperau ca fiul lor să studieze totuşi medicina, dar planurile lor nu au coincis cu ale sale. În primul an petrecut la Universitatea din Texas, el a început o mică afacere prin care vindea disk drive-uri de calculator în camera de cămin.

La vremea respectivă, utilizatorii de computere personale puteau să îşi cumpere echipamente doar din reţelele de retail, iar particularităţile acestora erau dictate de producători. Dell a început să cumpere computere IBM la un cost redus, le adăuga memorie, disk-drive-uri şi alte îmbunătăţiri şi le vindea apoi la preţuri cu 10-15% mai mari peste preţul de retail. A înregistrat afacerea în Texas în urma unei investiţii iniţiale de 1.000 de dolari şi a ajuns la o bază largă de clienţi în campus. Contractele din afara acestuia au apărut în scurt timp şi, în câteva luni, Dell s-a mutat din camera de cămin şi a umplut un apartament uriaş cu piese de computer în care asambla calculatoarele de la zero şi le vindea la costuri reduse faţă de restul pieţei.

Chiar dacă a promis părinţilor că îşi va reduce implicarea în afaceri pentru a se concentra pe studii, până la vacanţa de primăvară afacerea lui ajunsese la vânzări de 80.000 dolari/lună, iar Dell era pregătit să renunţe la şcoală pentru a se dedica acesteia. A început să vândă computere inclusiv prin comenzi telefonice prin compania sa, PC's Limited, iar până în 1986 a ajuns să ofere şi primul suport tehnic gratis prin telefon, o practică adoptată apoi de marile companii din industrie. În 1988, compania ajunsese la volume imense de vânzări, a primit numele Dell Computer Corporation şi fost listată şi la bursă, cu o ofertă publică iniţială de 30 milioane de dolari. În curând, afacerea a devenit globală, cu facilităţi de producţie, parteneriate şi subsidiare în Europa, Asia, Australia şi America Latină.

Până în 1992, Dell Computer intrase în lista Fortune 500 a celor mai mari companii din lume, iar la 27 de ani Michael Dell era cel mai tânăr CEO care conducea o companie din acest top. Dell a fost de asemenea un pionier al comerţului online, odată ce a început să vândă computere prin World Wide Web, în 1996. Până la sfârşitul deceniului, vânzările zilnice ale Dell Computer au ajuns la 18 milioane de dolari, iar compania a devenit cea mai profitabilă din piaţa globală a producătorilor de PC-uri. Diversificarea producţiei a dus la transformarea numelui în Dell Inc., iar în 1998 Michael Dell a fondat şi firma privată de investiţii MSD Capital LP.

Până la vârsta de 40 de ani, presa financiară estima averea sa netă la 20 miliarde de dolari. În 2012, vânzările de PC-uri s-au prăbuşit pentru prima oară după un deceniu. După 25 de ani de existenţă pe piaţa bursieră, Michael Dell a decis în 2013 să transforme Dell Inc. în companie privată, printr-o pârghie de ieşire de 24,4 miliarde dolari. În anul 2016, Michael Dell deţine 16% din acţiunile companiei şi ocupă în continuare poziţia de CEO.

A facut peste 10.000 de experimente înainte să inventeze becul

Thomas Edison s-a născut într-o familie numeroasă din Ohio, SUA, fiind cel de-al şaptelea copil al canadianului Samuel Ogden Edison şi al americancei Nancy Matthews Eliott. Din cauza liniei ferate care a fost construită în oraşul lor, Edison s-a mutat împreună cu familia în Port Huron, Michigan, unde a început să vândă dulciuri şi ziare în trenurile care plecau spre Detroit.

Tânărul Edison a obţinut drepturile exclusive de a vinde ziare în mijloacele de transport şi, cu ajutorul a patru asistenţi, a început să tipărească ziarul Grand Trunk Herald. Acesta a fost începutul activităţii antreprenoriale duse de Edison.

După ce a salvat un copil de trei ani din faţa unui tren în mers, a primit un post de telegrafist, la 16 ani. Iar în 1866, când avea doar 19 ani, s-a mutat în Louisville, Kentucky, unde a început să lucreze în cadrul biroului Associated Press. Lucra în schimbul de noapte, iar acest lucru îi permitea să îşi dedice timpul celor două activităţi preferate: cititul şi experimentele. Într-o noapte, în timp ce lucra la o baterie, a vărsat acid sulfuric. Acesta a găurit podeaua şi s-a scurs pe biroul şefului lui.

A doua zi, a fost concediat, iar ca urmare şi-a dedicat tot timpul experimentelor. În 1869, tânărul inovator breveta maşina electromagnetică de înregistrat voturi, însă originalitatea acesteia nu i-a asigurat succesul comercial. A conceput apoi un telegraf care putea să primească şi să trimită simultan câte două mesaje. Western Union a cumpărat tehnologia inventată de Edison, asigurând acestuia resursele financiare necesare pentru a se muta din Newark, NJ, în localitatea Menlo Park din apropiere. În 1876 a deschis un laborator unde putea explora posibilităţile dinamului şi ale altor dispozitive electrice.

Acel laborator urma să producă poate cea mai mare invenţie a timpurilor sale – becul electric cu filament funcţional. În 1890, Edison a fondat compania Edison General Electric Company prin regruparea diferitelor societăţi pe care le deţinea. A apărut şi un competitor, Thomson-Houston Company, devenit principala companie de inovaţii electrice prin seria de fuziuni conduse de Charles A. Coffin, fost producător de încălţăminte din Lynn, Massachusettes.

Pe măsură ce se extindeau, celor două companii le era tot mai greu să producă separat instalaţii electrice complete bazându-se exclusiv pe propriile brevete şi tehnologii. Prin urmare, în 1892, cele două companii s-au unit. Noua organizaţie a primit numele de General Electric Company. Edison a fost activ în afaceri până la sfârşitul vieţii. Câteva dintre propunerile iniţiate de el continuă să facă parte din GE şi în prezent, mai exact diviziile de iluminat, transport, produse industriale, transport de energie şi echipamente medicale. La o sută de ani de la debut, GE şi-a extins prezenţa pe noi pieţe, online şi în întreaga lume. În 2012, General Electric a înregistrat venituri de 144,9 miliarde de dolari.

După ce a inventat becul, Thomas Edison a spus: "Nu am dat greș, ci pur și simplu am găsit 10.000 de idei care nu funcționează." Acesta este un exemplu concludent al perseverenței și a ceea ce înseamnă să nu renunți în ciuda eșecurilor. Dacă ar fi renunțat, cu siguranță ar fi fost altcineva în locul lui Edison care să inventeze becul. Dar perseverența a determinat ca această mare invenție să poarte numele lui. O serie de eșecuri mici este cu mult depășită de un succes răsunător în final.

Sistem automat de venituri

Este într-adevar posibil să ai o afacere care rulează pe pilot automat, fără angajați, fără sediu, fără șefi și prea multă bătaie de cap. Îți voi prezenta mai jos modul în care poți crea un sistem automat de venituri care să funcționeze 24 de ore din 24, iar tu doar să fii nevoit să-ți controlezi volumul vânzărilor și încasările din contul tău. Va trebui să muncești la început ca să pui pe picioare sistemul, dar o dată setat, va intra în categoria surselor tale de venit pasiv, pentru care nu vei mai fi nevoit să muncești. Să mergem mai departe și să trecem prin pașii care trebuie implementați.

Să creezi o cerere este greu. În schimb, să răspunzi unei cereri este mult mai simplu. Nu crea un produs ca apoi să cauți pe cineva căruia să îl vinzi. Găsește o piață, definește-ți clienții, apoi găsește sau dezvoltă un produs pentru ei.

Pas 1: nișa de piață

Este mai profitabil să fii un pește mare într-o baltă mică decât un pește mic și neînsemnat într-o baltă mare. Cum de știi dacă piața este destul de mare încât să-ți satisfaci așteptările? Iată cum să determini o nișă de piață potrivită și cum să-ți dai seama de mărimea segmentului respectiv de piață.

Poți vinde absolut orice, în special pe internet, atâta timp cât ai destui oameni interesați de ceea ce vinzi. Mulți oameni fac greșeala să creeze mai întâi produsul iar apoi să caute segmentul de piață căruia să i se adreseze. Ei cheltuiesc o grămadă de bani pe mall-uri online fără să se întrebe dacă există cerere pentru acele produse. Întreținerea unor astfel de magazine online costa destul de mult iar riscul este proporțional cu aceste costuri.

Ce este o nișă de piață? Pentru ca un segment să fie considerat nișă de piață, trebuie să îndeplinească patru condiții:

1. Trebuie să fie destui oameni în acea nișă de piață

2. Oamenii trebuie să aibă destui bani ca să cumpere produsul

3. Oamenii trebuie să fie ușor de găsit iar produsul trebuie să ajungă ușor la ei

4. Trebuie să fie o ofertă foarte mică de produse similare

Cum găsești o nișă de piață? Sunt multe moduri de a găsi o nișă de piață. Haide să vedem cum găsim una.

1. Cuvinte cheie

Sunt anumite siteuri care te ajută să determini de câte ori un anumit cuvânt a fost căutat pe internet în decurs de o lună. Aceste siteuri sunt instrumente excepționale pentru că este evident că dacă un cuvânt a fost căutat de multe ori, este foarte probabil să existe o nișă de piață pentru acel cuvânt. Paginile de internet care pot determina mărimea unui segment de piață și care de asemenea oferă sugestii pentru cuvinte cheie și expresii sunt:

- Google keyword planner: https://adwords.google.com/KeywordPlanner - ai nevoie de o adresă de Gmail ca să-ţi accesezi contul Google Adwords, apoi poţi să consulţi trendul căutărilor pentru un anumit cuvânt

- Wordtracker: http://www.wordtracker.com

- Ask.com: http://www.ask.com - scrie un cuvânt şi vei primi expresii alternative pornind de la acel cuvânt

Cu ajutorul acestor siteuri vei putea afla de câte ori un termen particular a fost căutat pe internet într-o anumită lună. Spre exemplu, expresia "lose weight" (a pierde în greutate) a fost căutat de două sute de mii de ori în această lună. Acest lucru demonstrează că metodele de slăbire ar putea fi o potenţială nişă de piaţă. Ai putea să te întrebi ce să vinzi într-o asemenea nişă de piaţă pentru că nu cunoşti mare lucru despre nutriţie şi pierdera în greutate? Vestea buna este că nu trebuie să cunoşti ceva despre acest domeniu. Sunt o mulţime de oameni care se pricep la nutriţie, exerciţii fizice şi metode de slăbire, care pentru o sumă mică de bani, îţi pot scrie o carte sau o reţetă pentru slăbit. Apoi tu poţi transforma cartea sau reţeta într-un produs pe care tu îl poţi vinde către acest segment de piaţă.

2. Urmăreşte forum-uri

Pe forum-urile de discuţii online, există multe subiecte care atrag multe postări şi mulţi vizitatori. Spre exemplu, pe http://www.helpfulgardener.com/forum/ am găsit multe subiecte despre cultivarea roşiilor. Este clar că acesta este un subiect fierbine. Şi pentru că informaţia se vinde cel mai bine, tu doar trebuie să scrii o carte despre grădinărit ca mai apoi să o vinzi.

3. Caută subiecte specifice în reviste

Mergi într-un magazin de ziare şi reviste şi câteva luni la rând analizează toate reclamele care apar în ziare. Reclamele care se repetă constant demonstrează că acele produse se vând bine.

Spre exemplu, ia o revistă auto, uită-te la reclamele care apar în revistă şi notează-ţi toate produsele. Altă sursă pentru idei o reprezintă emisiunile tv cu teme economice. Este clar că trebuie să fii setat să găseşti idei noi, care pot fi capitalizate pe internet sau în afara internetului. Se spune că dacă eşti setat pe o maşină Audi, vei începe să vezi din ce în ce mai multe maşini Audi pe stradă. În acelaşi fel se întâmplă cu idei pentru o potenţială nişă de piaţă. În curând vei începe să cauţi involuntar aceste nişe.

Pune-ţi următoarele întrebări ca să găseşti un segment de piaţă profitabil:

a) Căror grupuri sociale, industriale şi profesionale aparţii, ai aparţinut sau pe care le cunoşti, fie că e vorba de dentişti, ingineri, alpinişti, biciclişti amatori, restauratori de maşini, dansatori sau altceva?

Uită-te într-un mod creator la CV-ul tău, experienţa de munca, obiceiurile fizice şi hobby-urile tale şi alcătuieşte o listă cu toate grupurile, prezente şi trecute, cu care te poţi asocia. Uită-te la produsele şi cărţile pe care le deţii, inclusiv abonamentele online sau offline şi întreabă-te "Ce grupuri de oameni cumpără la fel? Ce reviste, site-uri web şi ziare citeşti în mod regulat?"

b) Câte din grupurile identificate de tine au reviste proprii?

Vizitează o librarie mare și uită-te prin rafturile cu reviste, căutând reviste mici de specialitate pentru a descoperi segmente noi. Există sute de reviste axate pe ocupații și interese/hobby-uri, din care să alegi. Caută prin numere trecute reclame repetate la magazine care vând direct către consumator prin ediții speciale sau prin site-uri web - cu cât mai multe magazine și cu cât mai multe reclame, cu atât este mai profitabilă o revistă pentru ei și poate fi și pentru tine dacă descoperi nișa de piață către care să te adresezi.

Pas 2: Inventează produse

Alege două segmente identificate la pasul unu. Acum trebuie sa născocim sau să găsim produse gândindu-ne la aceste două segmente de piață. Scopul este să ajungem la idei bine conturate ale produselor și să nu cheltuim nimic. În următorul pas vom crea reclame pentru ele și vom testa răspunsul clienților reali înainte de a investi în fabricare.

Există câteva caracteristici care determină ca produsul să intre într-un sistem automat de vindere. Afacerea având la bază produsul respectiv va rula pe pilot automat. Cantitatea de efort este mare până când afacerea este setată. Apoi, tot ceea ce trebuie să faci este să urmărești vânzările și încasările din contul de Paypal sau alte conturi online.

Beneficiul principal al produsului ar trebui să poata fi exprimant printr-o singură propoziție sau frază. Cu ce e diferit produsul tău și de ce ar trebui să fie cumpărat? Păstrează totul simplu și nu trece mai departe cu un produs până ce poți face asta fără să amețești oamenii.

Adaosul comercial ar trebui să fie de 5 până la 10 ori. Dacă ai un produs al cărui

cost de producţie este de 20$, ar trebui să-l vinzi pe o sumă cuprinsă între 100 şi 200$.

Produsul nu ar trebui să ia mai mult de trei sau patru săptămâni pentru a fi fabricat. Acest lucru este deosebit de important pentru menţinerea costurilor scăzute şi adaptarea la cererea de vânzări fără a depozita produsele în avans. Poți afla cât de mult ia fabricarea unui produs luând legătura cu organizații industriale potrivite. Poți căuta pe Google sinonime ale produsului tău în combinație cu termenii "organizație" sau "asociație". Cere detalii de preț de la producători pentru a asigura adaosul potrivit. Determină costul pe unitate al fabricării a 100, 500, 1000 si 5000 unități.

Produsul ar trebui să poata fi în întregime explicabil într-un FAQ online. Alege un produs în întregime explicabil într-o secţiune online optimă pentru Întrebări Frecvente (FAQ). Dacă nu faci acest lucru poți ajunge să plăteşti o avere pe operatorii de call center sau va trebui să-ți iei din timpul tău ca să răspunzi chiar tu la diverse întrebări la telefon sau pe email.

Să creezi un produs nu e deloc complicat. Dacă găseşti un produs general sau de serie, confecționat de o fabrică, care poate fi redirecționat către o piață specială, este mai usor. Pune fabricanții să-l producă şi să-i aplice o etichetă specifică ție şi gata noul produs. E adevărat că vom testa răspunsul pieței fără a fabrica ceva, dar dacă testul e încununat de succes, fabricarea este pasul următor. Asta înseamnă că trebuie să avem în vedere costurile instalării, costurile per unitate şi altele. Gadget-urile inovative şi dispozitivele sunt grozave, dar adesea au nevoie de prelucrare, ceea ce face începerea fabricării prea scumpă pentru condițiile noastre. Există însă o singură clasă de produse care îndeplineşte toate criteriile noastre, are o durată de producție de sub o săptămâna în cantități mici şi permite un adaos considerabil. Este vorba de informații.

Produsele informaționale au un cost redus, sunt realizate rapid şi consumă prea mult timp pentru competitori ca să le reproducă. Informațiile sunt prea mari

consumatoare de timp pentru majoritatea escrocilor ca să-şi bată capul atunci când exista produse mai uşor de copiat. E mai uşor să păcăleşti un patent decât să parafrazezi un curs întreg pentru a evita chestiunile legate de copyright.

Pas 3: Testarea

Intuiţia şi experienţa nu sunt buni indicatori ai profitabilităţii produselor şi domeniilor de afaceri. Întreabă zece persoane dacă ţi-ar cumpăra produsul. Apoi spune-le celor care au raspuns "da" că ai zece bucăţi în maşina ta şi cere-le să cumpere. Răspunsurile pozitive iniţiale, date de persoane care vor să ne fie plăcute, devin refuzuri politicoase de îndată ce vine vorba de bani. Pentru a obţine un indicator precis al viabilităţii comericale, nu întreba oamenii dacă ar cumpăra, cere-le să cumpere! Răspunsul la a doua întrebare este singurul care contează.

Testarea implică folosirea reclamelor puţin costisitoare pentru a testa răspunsul consumatorilor la un produs înainte ca acesta să fie fabricat. De menţionat că nu vei cere bani clienţilor înainte de livrare. Testarea se încheie pentru un client în momentul în care ajunge la pasul final din comandă înainte de intorducerea detaliilor de plată. Vei contoriza rezultatele. Pentru a realiza testarea vei folosi Google Adwords, cel mai mare şi cel mai sofisticat motor de plăţi-per-click (PPC). PPC-ul se referă la rezultatele de căutare evidenţiate care sunt afişate deasupra şi la dreapta rezultatelor normale căutării pe Goolge. Furnizorii plătesc pentru ca aceste reclame să fie afişate atunci când cineva caută un termen anume, apropiat de produsul clientului şi plătesc o mică taxă, de la 0,05 până la peste 1 euro de fiecare dată când cineva dă click pe reclamă.

Procesul de testare este alcătuit din trei părţi:

a) Uită-te la concurenţă şi creează o ofertă mai captivantă, bazată pe un site de

una până la trei pagini

b) Testează oferta folosind campanii scurte de reclame Google Adwords

c) Taie peirderile şi fabrică produsul câştigător pentru vânzări.

Să presupunem că o anumită persoană, Andrei, este instructor de fitness şi are un program extraordinar de pierdere a greutăţii şi tonifiere a corpului. Andrei a remarcat numărul în creştere a persoanelor care apelează la el şi se gândeşte să realizeze un dvd cu instrucţiuni care să conţină fişiere video şi un manual, şi care să coste 20 euro. Costurile pentru realizarea unor copii mai profesioniste ar fi de 1-2 euro bucata, deci adaosul comercial al prodsului final ar fi de zece ori mai mare.

Mai întâi, produsul trebuie să treacă de testul decisiv al competivităţii. Andrei caută termenii cei mai folosiţi de cineva care ar fi interesat de produsul lui. El foloseşte unelte de căutare (siteuri ca Google, Ask, Overture). Apoi vizitează trei site-uri care apar în mod repetat în căutări şi în poziţiile PPC şi îşi pune următoarele întrebări:

- Cum aş putea să folosesc mai mulţi indicatori de credibilitate (mass-media, asociaţii, mărturii)?

- Cum aş putea oferi o garanţie mai bună?

- Cum aş putea oferi o selecţie mai bună?

- Cum aş putea oferi transport gratuit sau mai rapid?

Andrei acum trebuie să realizeze o reclamă de o pagină plină de mărturii ale clienţilor, care să evidenţieze diferenţele şi beneficiile produsului.

În prima fază, Andrei testează conceptul printr-o licitaţie online de 48 de ore pe eBay. Setează preţul de pornire la 20 euro pe dvd şi anulează licitaţia în ultimul moment, pentru a evita problemele legate de lege, din moment ce nu are produsul disponibil. Andrei notează ofertele primite.

În urmatoarea etapă, Andrei rezervă un domeniu pe internet şi îşi realizează un site simplu. Dacă cineva dă click pe butonul "Comandă" din josul primei pagini, este redirecţionat către o a doua pagină, unde sunt afişate preţurile, tansportul şi predarea, precum şi date de contact care necesită a fi completate. Dacă vizitatorul apasă butonul "Continuă cu Comanda" este afişată o pagină pe care scrie "Din nefericire, pordusul nu se află pe stoc momentan. Vă mulţumim pentru înţelegere şi vă vom contacta de îndată ce îl avem." Această schemă îi permite să testeze reclama de pe prima pagină a site-ului şi comenzile separat. Dacă cineva ajunge la ultima pagină, se consideră că a comandat.

După realizarea site-ului urmează punerea la punct a unei campanii Google Adwords, cu 50-100 termeni de căutare pentru a testa simultan titlurile în timp ce direcţionează traficul către paginile lor. Bugetul zilnic se poate seta la 10-20 euro pe zi. Costul per click nu trebuie să depăşească 0,2 euro.

Andrei va folosi unelte de analiză gratuite de la Google pentru urmărirea potenţialelor comenzi şi rata de abandon a paginii (ce procent de vizitatori părăseşte site-ul). Reclamele Google Adwords constă dintr-un titlu urmat de o

descriere de două rânduri. Exemple de reclame:

Controlul greutății

Acest dvd te va face să

ai un corp perfect

<<adresă site>>

Tonifiază-ți corpul

Vei arăta excelent urmând

sfaturile din acest dvd

<<adresă site>>

Aceste reclame pot fi folosite nu doar pentru a testa titlurile, ci şi garanţiile, numele produsului şi numele domeniului.

O săpămână mai târziu e timpul să analizăm rezultatele.

Andrei a cheltuit 100 euro pe reclame PPC dar a "vândut" in total 30 de dvd-uri. La un profit de 18 euro pe dvd, profitul total se ridică la peste 500 euro într-o săptămână. Rezultatele testului nu reprezintă o garanţie a succesului viitor, dar indicatorii sunt suficient de pozitivi pentru a-l face să continue cu lansarea afacerii. Paşii următori ar fi începerea producerii dvd-urilor în copii cât mai multe, instalarea unui procesor de cărţi de credit şi sau a opţiunii de plată prin Paypal (www.paypal.com).

Pas 4: Management prin absenţă

Majoritatea patronilor nu setează automatizarea drept obiectiv şi acesta este un lucru greşit. Odată ce ai un produs care se vinde, e momentul să proiectezi un model automatizat de afacere care se autoreglează. Obiectivul nostru nu este să realizăm o afacere cât se poate de mare, ci mai degrabă o afacere care să ne deranjeze cât mai puţin posibil. Arhitectura acesteia treubie să ne scoată din fluxul de informaţii în loc de a ne pune în vârful acestuia.

Schema este relativ simplă.

Programele PPC (Google Adwords), programele de afiliere şi reclamele tipărite îţi trimit vizitatori către siteul tău.

Comenzile primite de la clienţi ajung către firma unde ai externalizat procesarea comenzilor

Casa de comenzi asigură transportul şi livrarea produsului, precum şi refacerea stocului când pragul de jos este atins

Aceeași casă de comenzi asigură returnările și chargeback-ul

După procesarea plății, banii ajung în contul tău bancar sau în contul tău de Paypal

Vei avea un call-center pentru rezolvarea problemelor legate de livrare, plată, returnarea produselor

dată pe lună se vor face plăți automate din contul tău bancar sau contul de Paypal pentru a plăti furnizorii de servicii (Google, găzduire site, firma care asigură procesarea comenzilor, call-center-ul)

Unde ești tu în această schemă? Nicăieri! Nu ești o vamă prin care trebuie să treacă totul. Ești mai de grabă ca un observator care poate interveni dacă e nevoie. Folosești rapoartele detaliate de la outsourceri pentru a te asigura că aceștia acționează cum trebuie. În rest, poți verifica doar conturile bancare, oricând, și apoi să te bucuri de bani și de timpul liber făcând ceea ce vrei și când vrei.

Un sistem de afaceri trebuie să se poata ocupa de 10.000 de comenzi pe săptămâna tot atât de ușor pe cât se poate ocupa de 10. Asta cere reducerea la minimum a responsabilităților decizionale, care de asemenea împlinește obiectviul nostru de eliberare a timpului și pregătește sistemul pentru dublarea sau triplarea profitului fără creșterea numărului de ore de lucru.

Dacă ai cel puțin 20 de unități livrate pe săptămână înseamnă că ai asigurat fluxul de venit pentru a-ți putea permite taxele de inițializare și nivelul minim lunar pe care outsourcerii mai mari și mai sofisticați le cer. Contactează casele de livrare care se ocupă de toate, de la starea comenzii la returnări și plăți ramburs. Alege-o pe cea mai avantajosă și care are referințele cele mai bune din partea altor clienți. Deschide-ți un cont la call-center-ul recomandat de noua firmă de livrare dar verifică call-center-ul apelând câteva numere gratuite administrate de acesta pentru a verifica abilitățile lor de vânzători.

_____

Garanţia pierdere-câştig

Garanţia de tip "banii înpoi după 30 de zile de probă" este moartă. Dacă un produs nu merge, am fost minţit, iar acum va trebui să-mi pierd după-amiaza la oficiul poştal pentru a-l returna. Asta mă costă mai mult decât preţul pe care l-am plătit pentru produs, atât în privinţa timpului, cât şi a banilor. Eliminarea riscurilor pur şi simplu nu ajunge.

Obiectivul tău este să faci situaţia profitabilă pentru client chiar dacă produsul dă greş. Garanţiile pierdere-câştig nu numai ca înlătură riscul pentru consumator, dar îl pune chiar într-o situaţie de câştig, indiferent dacă e mulţumit sau nu de produs. Iată câteva exemple de garanţii care au ajutat companiile respective să devină lideri mondiali:

"Livrată până în 30 de minute, iar dacă nu, e gratis!"

Domino's Pizza şi-a construit afacerea pe această garanţie.

"Dacă îţi este furată maşina, noi plătim 500$ din taxa de asigurare"

Această garanţie i-a ajutat pe The Club să devină dispozitivul mecanic anti-furt pentru automobile, numărul 1 în lume.

În exemplu nostru cu Andrei, instructorul de fitness, acesta a decis să adopte oferta pierdere-câştig şi a formulat astfel: "Dacă nu ai rezultate în maxim 2 săptămâni, returneaza dvd-ul şi primeşti înapoi de două ori suma plătită." Acestă ofertă a dublat vânzările. Procentul de returnări s-a dublat, la fel şi vânzările. Dacă înainte, cu garanţie 100%, vindea 30 de dvd-uri pe săptămână din care unul era returnat rezultând încasări de 30 X 20 - 20 = 580 euro, acum vinde 60 de dvd-uri din care 2 sunt returnate şi pentru care trebuie să ramburseze o sumă dublă. Însa în total încasează 60 X 20 - 2 X 40 = 1120 euro.

Garanţia pierdere-câştig este noua garanţie câştig-câştig. Ieşi în faţă şi culege răsplata!

DREPTURI DE AUTOR

Scrie un best-seller

Dacă vrei să mai adugi o sursă de venit la cele pe care le ai deja, trebuie neapărat să ai în vedere veniturile din drepturi de autor. Veniturile din drepturi de autor sunt un tip de venit pasiv. Câștigi bani fără ca tu să mai fii nevoit să muncești pentru sursa respectivă de venit. Muncești o singură dată, iar apoi primești bani pe termen nedefinit.

Așa cum am specificat și în alte capitole, sursele de venit pasiv (pe care îl primști și în absența muncii tale) sunt:

- chirii

- arende

- drepturi de autor pentru o carte

- drepturi de autor pentru o afacere multi-level-marketing

- drepturi de autor pentru proprietate intelectuala

- dividende

- flux de numerar dintr-o afacere

Cele mai cunoscute drepturi de autor sunt cele primite de pe urma cărților. Nu este greu să scrii o carte, dar este greu să scrii una care ajunge în final best-seller. Pentru o carte care nu e foarte căutată, vei primi drepturi de autor, dar acestea nu vor fi semnificative. În schimb, o carte care ajunge best seller te poate îmbogăți. Sunt scriitori care primesc din drepturi de autor, de la câteva mii de euro pe luna la câteva milioane de euro pe lună.

De-a lungul timpului s-au scris și s-au vândut milioane de cărți în întreaga lume. Mai jos prezint topul celor mai bine vândute cărți din istorie.

1. Biblia cu peste 6 miliarde de exemplare vândute în întreaga lume

2. „Cartea Roşie”(citate ale lui Mao Tse-tung) cu peste 900 de milioane de exemplare vândute

3. „Poveste despre două orașe” scrisă de Charles Dickens cu peste 200 de milioane de exemplare vândute

4. Romanul „Stăpânul Inelelor” scris de J.R.R. Tolkien cu peste 150 de milioane de exemplare vândute

5. „Micul Prinț” scris de Antoine de Saint – Exupery cu peste 140 de milioane de exemplare vândute

6. „Harry Potter şi Piatra Filosofală” scrisă de J.K. Rowling cu peste 107 milioane de exemplare vândute

7. Cartea Recordurilor Guinness cu peste 100 de milioane de exemplare vândute

8. „Hobitul” scris de J.R.R. Tolkien cu peste 100 de milioane de exemplare vândute

9. „Zece negrii mititei” scrisă de Agatha Christie cu aproximativ 100 de milioane de exemplare vândute.

10. Abecedarul American(American Spelling Book) cu aproximativ 100 de milioane de exemplare vândute

Poate că gândești că nu ești un bun scriitor, sau că nu poți fii un bun scriitor pentru că nu ai mai scris nimic până acum și nu ai experiență în domeniu. Este o atitudine greșită. Ca să ajungi un bun scriitor, trebuie în primul rând să începi să scrii! Scrie orice! Publică-ți prima carte, chiar dacă nu este foarte reușită! Vei căpăta experiență, și vei deveni un scriitor din ce în ce mai bun pe măsură ce publici noi titluri. Nu se știe ce lucrare va ajunge în cele din urmă un best seller. Și nu este de neglijat nici faptul că prin cărți poți atinge viețile multor oameni, îi poți ajuta să se dezvolte și în felul acesta lași ceva semnificativ și de durată în urma ta.

Poți opta să-ți publici cartea în următoarele formate:

a) carte tiparita

b) eBook (carte digitala care poate fi citită pe dispozitive electronice numite "readere"

c) ambele variante de mai sus

Nu voi intra în detaliu pentru opţiunea unei cărţi tipărite. Este destul de simplu să iei legătura cu o editură locală care să-ţi publice lucrarea. În general, drepturile de autor pentru vânzările cărţilor tipărite se ridica la 10% din preţul cărţii.

Mai multe cuvinte aș dori să împărtășesc despre distrbuţia cărţii sub formă de carte digitală (eBook). Unele din cele mai bune site-uri unde îţi poţi publica lucrarea în format electronic sunt:

www.lulu.com

www.smashwords.com

www.amazon.com

www.draft2digital.com

Aceste siteuri îţi permit să-ţi distribui propria carte ca autor independent, fără să depinzi de o anumita editură.

Avantaje:

- fiecare din platformele amintite mai sus îți distribuie cartea mai departe către canale de vânzări ale unor giganți cum ar fi Apple iBooks,Google Inc. , Barnes and Noble, Kobo, Scribd.

- cartea ta este convertită electronic în multiple formate ca să fie disponibilă pentru cele mai multe dispozitive electronice pe care se pot citi cărți digitale (iPhone sau alt tip de smart phone, iPad, Barnes & Noble Nook, Amazon Kindle reader, Kobo Reader, Sony)

- îți stabilești singur prețul de vânzare

- drepturile de autor pot ajunge până la 70%

- Amazon.com îți oferă opțiunea Kindle Edition Normalized Pages; aceasta este o bibliotecă privată a firmei Amazon unde cititorii plătesc un abonament lunar ca să aibă acces la cărțile distribuite în această biblioteca; chiar dacă lucrarea ta apare gratuit în această bibliotecă, tu vei fi plătit în funcție de numărul de pagini care sunt citite din cartea ta

- anumiți distribuitori îți pot pune la vânzare pe lângă eBook și versiunea tipărită, dar contra cost

Dezavantaje

- efort ridicat: trebuie să îți creezi singur cont pe aceste siteuri, să-ti completezi profilul de autor, să adaugi setările pentru fiecare carte publicată

- cartea în format Office Word trebuie formatată în funcţie de cerinţele fiecărui site pentru a putea fi convertita în fișiere care pot fi accesate de readere; formatarea cărţii ca să fie pregătită pentru conversie este un lucru minuțios care necesită destul de mult timp și urmărirea exactă a instrucțiunilor de pe fiecare platformă.

Un exemplu al succesului în domeniul vânzării de cărţi îl reprezintă scriitoarea Joanne Rowling, care scrie sub pseudonimul J. K. Rowling. Până în anul 2016 a scris șapte cărți din seria Harry Potter, care s-au vândut în peste 400 milioane de copii. Toate cele șapte cărți au reprezentat sursa de inspirație pentru filme, opt filme fiind produse până acum sub supravegherea atentă a Joannei Rowling. Franciza deținută de aceasta a dus la crearea altor 400 de produse licențiate, 11 jocuri video și 2 parcuri tematice. Prin toate acestea, Rowling a creat un brand de 15 miliarde de dolari. În timp ce averea ei neta este o parte din aceasta sumă, fiind estimată în prezent în jurul valorii de 1 miliarad de dolari, este totuși suficient pentru a o face cea mai bogată autoare din lume.

În timp ce ultima carte a lui Rowling din seria Harry Potter a fost lansată în 2007, ea continuă să primească drepturi de autor din vânzările cărţilor. Mai mult decât atât, a mai scris și trei cărți dedicate adulților, sub pseudonimul de Robert Galbraith, în ultimii ani, care au adăugat alte venituri celor deja existente. Doar în 2014 a încasat peste 14 milioane de dolari. De fapt, cele mai mari încasări le-a avut din site-ul ei personal, Pottermore, unde distribuie exclusiv cărţile din seria Harry Potter, în format ebook. A fost decizia ei să nu semneze un contract cu o editură care să-i perceapă drept comision o bună parte din veniturile generate de fiecare vânzare. În acest mod, și-a crescut venitul și averea neta.

Un alt autor foarte cunoscut şi bine vândut este Robert Kiyosaki. Kiyosaki a conoscut succesul nu numai ca autor, ci şi ca om de afaceri, investitor, orator motivaţional. Robert Kiyosaki este fondatorul companiei Rich Dad, o companie privată de educaţie financiară care oferă educaţie legată de afaceri şi finanţe personale prin cărţi, jocuri, seminarii, bloguri, coaching şi workshop-uri. Robert este de asemenea creatorul jocului Cashflow, foarte util atât pentru copii şi pentru adulţi pentru extinderea cunoştinţelor din sfera finanţelor şi a investiţiilor.

Cu toate că în timpul şcolii a fost corigent la limba engleză, Kiyosaki a atins faima internaţională ca scriitor publicând cartea "Tată bogat, tată sărac". Prin urmare nu trebuie să ai un doctorat în literatură ca să fii un autor renumit, ci trebuie doar să scrii ceva care se caută şi care este util pentru cât mai mulţi oameni. Fiind autor a peste 26 de cărţi despre finanţe personale şi educaţie financiară, cele mai multe făcând parte din seria "Rich Dad, Poor Dad", cărţile lui Kyiosaki au fost traduse în 51 de limbi, în 109 ţări şi au totalizat peste 27 milioane de copii vândute. Trei dintre aceste cărţi, "Tată bogat, tată sărac", "Cadranul banilor" si "Ghidul investitorului", au fost pe locul întâi în topul listelor de best-seller-uri ale Publishers Weekly, Business Week, Wall Street Journal, USA Today şi New York Times. În 2005 a fost inclus în Amazon.com Hall of Fame, ca unul dintre cei mai bine vânduţi 25 de autori din întreaga lume.

Concluzia este simplă, ţinteşte cât mai sus, stabileşte-ţi obiectivul de a fi un scriitor bine vândut, începe cu paşi mici, foloseşte-te de toate resursele şi abilităţile pe care le ai şi vei avea o şansă să intri în rândul autorilor de elită!

Alte drepturi de autor

În acest capitol rămânem în categoria veniturilor pasive și continuăm cu prezentarea altor tipuri de drepturi de autor. Poți beneficia de pe urma drepturilor de autor dintr-o afacere multi level marketing, de pe urma proprietății intelectuale sau a muzicii. Știu că sună frumos să fii într-o țară exotică, pe plajă, să stai întins pe șezlong, cu mâinile sub cap, să privești marea și cerul, iar banii din drepturi de autor să-ți intre în cont. Dar indiferent că vorbim de dreptul de autor dintr-o afacere de network marketing, sau de o invenție licențiată, este evident ca în prima fază trebuie să muncești din greu pentru a realiza acest obiectiv.

Drepturi de autor dintr-o afacere de marketing în retea

Am discutat pe larg despre afacerile multi level marketing în capitolul din această carte dedicat acestor tipuri de afaceri. Dar trebuie menționate și aici veniturile care iau forma drepturilor de autor, generate de o astfel de afacere.

Cei mai mulți oameni au următoarele prejudecăți legate de afacerile de network marketing, indiferent de ce companie este vorba: "trebuie să vând produse și nu sunt bun la asta, toata lumea a auzit de această afacere, nu cunsoc pe nimeni care să vrea să facă așa ceva". Sau găsesc următoarele scuze: "nu am timp, nu am bani, nu sunt bun la asta, am alte priorități, produsele sunt prea scumpe".

Dacă le luăm pe fiecare în parte, ne dăm seama că atât prejudecățile cât și scuzele sunt doar niște metode pe care mintea ta le creează și care te împiedică să ai succes. În realitate e invers. Poți obține tot ceea ce îți dorești cu o afacere de network marketing. Așa că pentru oricine, marketing-ul în rețea este o cale către veniturile pasive din drepturi de autor.

O astfel de afacere se poate începe cu o sumă modică, în jur de 100$, dar beneficiile pe termen lung sunt imense. Pașii care trebuie parcurși sunt:

- începi afacerea, consumi produse și înveți urmărindu-l pe liderul tău sau linia de îndrumare

- pui în practică ce ai învățat, împreună cu liderul tău

- îi înveți la rândul tău pe cei din echipa ta

- oamenii din rețeaua ta pun în practică ce au învățat, iar tu le oferi în continuare consiliere și îndrumare

Afacerea ta va crește iar începând cu un anumit nivel vei fi eligibil pentru recompensa financiară survenită din dreptul de autor pentru segmentul de piață creat.

Drepturi de autor pentru proprietate intelectuală

Drepturile de proprietate intelectuală sunt drepturi de proprietate ca toate celelalte.

Ele permit creatorului sau proprietarului unui brevet de invenţie, al unei mărci

sau al unei opere protejate prin drept de autor să beneficieze de pe urma muncii sau a investiţiei sale. Fiecare om trebuie să beneficieze de protecţia drepturilor morale şi materiale care decurg din orice lucrare ştiinţifică, literară sau artistică al cărei autor este și desigur, beneficiază de posibilitatea de a acorda dreptul de folosire a acestora contra unor foloase materiale.

Așa că ce ai putea exploata? Pentru ce anume ai putea oferi o licență pentru ca alții să folosească creația ta? În ce domeniu ești bun și ai putea să creezi ceva pentru care să ai dreptul de proprietate intelectuală, iar apoi să încasezi drepturi de autor pentru că mulți oameni îți folosesc invenția?

Drepturile de proprietate intelectuală recompensează creativitatea şi efortul uman care reprezintă motorul progresului umanităţii. Iată câteva exemple:

industria cinematografică

industria înregistrărilor audio şi video

activitatea editorială

industria software-ului

Toate acestea nu ar exista fără protecţia dreptului de autor și fără motivația unor venituri reziduale care rezultă din darea în folosință a acestor bunuri. Consumatorii n-ar putea achiziţiona cu încredere produsele sau serviciile fără o protecţie internaţională eficientă a mărcii, în măsură să descurajeze contrafacerea şi pirateria. Fără avantajele pe care le oferă proprietatea intelectuală, cercetătorii şi inventatorii ar fi prea puţin stimulaţi pentru a continua să caute idei noi sau să îmbunătățească produsele existente sub aspectul calităţii şi al eficienţei în interesul consumatorilor din lumea întreagă.

_____

Drepturi de autor din muzica

Cu toate că acest caz se adresează doar celor care sunt înzestraţi cu voci excepţionale, sau compozitorilor de piese muzicale, merită menţionat din mai multe motive:

- drepturile de autor îţi aduc bani în absenţa muncii tale; înregistrezi o piesă iar apoi primeşti bani de pe urma vânzărilor, teoretic, pe o perioadă nedeterminată;

- mulţi artişti au avut nevoie de o singură melodie reuşită ca să spargă topurile şi să înregistreze vânzări record;

- poţi beneficia de pe urma canalelor de muzică de pe internet, cum ar fi Youtube;

O să pun accentul pe Youtube şi pe facilitatea de "monetizing". Youtube oferă oricărei persoane posibilitatea de a încărca clipuri video şi de a câştiga de pe urma bannerelor publicitare pe care Youtube le va insera în timpul vizionării acestora. Este evident că în cazul videoclip-urilor muzicale, trebuie să ai dreptul de autor asupra acestora, pentru a fi acceptate pentru publicitate.

Drept exemplu o să menţionez cazul cântăreţului Psy, care cu piesa "Gagnam Style" din 2012 a înregistrat până acum peste 2,5 miliarde de vizualizări pe

Youtube. Dacă estimăm un câștig mediu minim de 1 cent la 10 vizualizări, până acum piesa respecitvă a consemnat 2,5 milioane de euro încasate din publicitate pe Youtube. Dar în realitate, rata de câștig pe număr de vizualizări poate fi chiar mai mare decât cea estimată mai sus.

În top mai sunt Adele cu piesa "Hello" care până în prima parte a anului 2016 totalizează 1,5 miliarde de vizualizari dar și Enrique Iglesias cu "Bailando" - 1,4 miliarde de vizualizări.

PUTEREA MINȚII

Schimbă-ți modul de gândire

Cu toții ne-am născut bogați. Suntem bogați pentru că ne-am născut cu minți incredibile. Pentru a ne folosi mințile, nu trebuie decât să le spunem unde vrem să mergem, ce vrem să realizăm. Dacă știm cu adevărat ce ne dorim, mințile noastre ne pot duce din locul în care ne aflăm către locul în care vrem să fim.

Pentru a-ți da seama de puterea minții la lucru, întreabă-te "Ce îți doreai acum cinci ani? Ce visai să realizezi?". Dacă ai fost foarte clar în privința a ceea ce doreai în urmă cu cinci ani, atunci este probabil ca acum să ai acest lucru. L-ai obținut pentru că mintea ta te-a dus către acel lucru.

Mintea umană are două părți principale, conștientul și subconștientul. Ceea ce deseori nu reușim să înțelegem este că, în vreme ce conștientul ia toate deciziile, subconștientul face toate pregătirile. Conștientul stabilește ce, iar subconștientul află cum. Gândirea măreață atrage rezultate mărețe. Gândirea mediocră atrage rezultate mediocre. Mintea își poate da seama unde ești și te poate duce unde vrei să fii.

Putem avea orice ne dorim dacă îndrăznim să ne îndrumăm mintea conștientă să urmărească acele lucruri. Subconștientul își va da singur seama cum să ajungă acolo. Tot ce trebuie să faci este să te întrebi "Ce vreau cu adevărat?". Uneori este util să o spui cu voce tare. În momentul în care vei rosti că vrei un anumit lucru, îți vei activa mintea conștientă. Vei porni rostogolirea bulgărelui de zăpadă în direcția rezultatului dorit.

Scopurile trebuie scrise pe hârtie

Scopurile sunt ca magneții. Ne atrag spre ele. Sunt un angajament de a face ceva. Subconștientul este partea cea mai importantă a creierului care ne poate conduce către realizarea scopului. Subconștientul nu doarme niciodată și întoarce înapoi către conștient exact aceleași tipuri de mesaje pe care le-a primit de-a lungul timpului, fie pozitive sau negative. De aici poate rezulta un mod de gândire pozitivă, constructivă, care să te facă să acționezi către scopul tău, sau pe de altă parte pot rezulta scuze și orice alte motive care să te țină pe loc. Trebuie să îi reamintești permantent subconștientului într-un mod pozitiv că ai un anumit scop. Subconștientul poate fi înșelător. Dacă subconștientul își dă seama că scuzele lui care ne țin pe loc nu mai funcționează, are pregătit un alt truc. El ne poate face să uităm scopurile. Astăzi hotărâm ca dorim ceva, dar mâine, în rutina zilnică, scopul pare să se piardă din conștient și subconștientul își poate face de cap.

Prin urmare, de îndată ce îți stabilești un scop, trebuie să-l scrii pe hârtie. A nota un scop întărește faptul că am acționat și face ca acea acțiune să fie permanentă. Îi transmitem foarte clar subconștientului că nu ne jucăm, că vrem cu adevărat să ne atingem scopul. Noi oamenii gândim cu adevărat doar atunci când ne scriem gândurile pe hârtie. Când notăm un scop, ne obligăm mintea să urmeze acel scop. Este destul de ușor să scăpăm din vedere un obiectiv pe care l-am gândit odată, pe care l-am rostit în șoaptă și l-am uitat repede. Dar este mult mai greu să facem aceste lucruri atunci când scopul este scris negru pe alb.

Scrie foarte multe scopuri, nu doar unul sau două. Există trei motive pentru a scrie foarte multe scopuri.

Primul motiv este că scopurile diferite au perioade de gestație diferite. Unele sunt îndeplinite iute, pentru altele este nevoie de mulți ani. Universul de asemenea are propria perspectivă. Există un interval de timp între momentul în care îți setezi scopul și acesta este îndeplinit. Dorințele noastre nu capătă formă materială instantaneu. A avea multe scopuri oferă timp universului ca acesta să capete perspectiva noastră.

Al doilea motiv pentru a scrie multe scopuri este că atunci când îndeplinim unul, acesta își pierde puterea și importanța pentru noi. Intri într-o depresie ușoară atunci când atingi un scop dacă nu ai altul pe care să-l urmărești. Așa că atunci când scriem multe scopuri, chiar dacă le atingem pe unele din ele, vor mai fi destule pentru a ne păstra în funcțiune mintea subconștientă.

Al treilea motiv pentru a nu ne limita la doar câteva scopuri este acela că regula universului este abundența. De vreme ce poți avea orice vrei cu adevărat și pentru care ești dispus să muncești, de ce să te mulțumești cu puțin? Problema nu este că oamenii vor prea mult. Problema este că vor prea puțin. Lumea este plină de abundență. Cere aproape orice și vei primi.

Motivul pentru care e recomandat să-ți scrii visele pe hârtie este foarte bine exemplificat și de povestea următoare.

Unui ucenic începător în ale afacerilor şi dezvoltării personale îi tot spunea mentorul: „Scrie visele şi dorinţele pe care le ai”. Iar el de fiecare dată spunea: „Visele şi dorinţele mele sunt în mintea mea. Nu le uit. Le ţin minte mereu. Şi nu cred că se va schimba ceva dacă mă apuc să le scriu.”

Dar într-o zi pe când s-au întâlnit şi mentorul tot insista să-l determine să-şi scrie dorinţele şi visele şi ucenicul nu credea că e necesar, mentorul l-a încuiat într-o cameră. În cameră nu era nimic decât un monitor. Camera nu avea ferestre şi ucenicul stătu aşa câteva momente. Deodată monitorul s-a aprins şi pe el au început să ruleze nişte cuvinte. Ucenicul s-a apropiat şi a început să citească.

„Într-un minut această cameră va exploda! Această cameră cu tot ce se află în ea va sări în aer într-un minut.” Apoi a început numărătoarea inversă. Ucenicul a

alergat la uşă. Dar era închisă pe dinafară. A început să strige. Dar uşa era din fier şi cuvintele lui nu se auzeau. Pe monitor numărătoarea inversă continua. Văzând că nu are scăpare, ucenicul a început să-şi facă rugăciunea şi spera că poate în cele din urmă cineva îl va auzi. Disperat, striga din toate puterile, doar-doar îl va auzi cineva şi să-l elibereze. Pe monitor erau ultimele secunde.

La final, camera nu explodează şi uşa se deschide iar în pragul uşii stătea mentorul. Ucenicul aproape că sare la gâtul mentorului: "Ce ai vrut să faci? Ai vrut să mă omori?". Iar mentorul îi răspunde: "Am vrut să-ţi demonstrez puterea cuvintelor scrise. Cum te-au determinat să cauţi soluţii şi căi de salvare!"

Vizualizarea

Un alt element în atingerea scopurilor îl reprezintă vizualizarea. Este important însă să înţelegem că trebuie să vizualizăm complet. Tu îţi creezi propria lume. Lumea în care trăim este formată din imaginile combinate ale tuturor minţilor noastre umane. Noi am facut lumea aşa cum pare ea să fie pentru noi. Zburăm cu avioane, avem automobile şi case, avem telefoane şi televizoare inteligente, cheltuim bani, mergem la serviciu dimineaţa iar toate astea se întâmplă nu pentru că fac parte din ordinea firească a universului, ci pentru că noi le-am inventat. Mai întâi le-am vizualizat, apoi le-am făcut împreună să existe. Dacă încetăm să credem că toate aceste lucruri există, atunci vor înceta să existe pentru noi.

Următoarea poveste a lui Socrate evidenţiază cel mai bine că noi ne creăm propria lume şi că aceasta este exact cum ne-am imaginat noi că va fi. Socrate, deseori putea fi găsit şezând la intrarea în Atena, întâmpinând străinii. Într-o zi, un călător a venit la el şi l-a întrebat:

- Aş vrea să locuiesc în oraşul tău. Ce fel de oameni trăiesc în el?

Socrate i-a răspuns:

- Ce fel de oameni trăiesc în orașul din care vii?

- Oh, nu sunt prea drăguți, a zis omul. Mint, înșeală, fură, de aceea mă mut.

Socrate în înțelepciunea lui a replicat:

- La fel e și aici. Dacă aș fi în locul tău, aș mai căuta.

Puțin timp după aceea, a venit un alt om și a întrebat despre locuitorii Atenei. Socrate l-a întrebat și pe acesta despre oamenii din orașul din care venea.

- Oh, sunt minunați, a răspuns omul. Întotdeauna se ajută între ei. Sunt sinceri și muncitori. Mă gândeam doar că mi-ar plăcea să văd și alte locuri.

Socreate în înțelepciunea lui a replicat:

- La fel e și aici. De ce nu intri în oraș? Vei descoperi că este exact așa cum îți închipui că trebuie să fie.

Concluzia poveștii este că trebuie să ne îmbunătățim atitudinile, ideile și imaginile, acum și pentru totdeauna, sub toate aspectele.

Vizualizarea este procesul de a vedea cu ochii minții. Este unul dintre cele mai puternice principii disponibile pentru a-ți crea viitorul. Funcționează pentru a transforma boala în sănătate, oameni grași în oameni slabi, învinșii în învingători. Cu toții vizualizăm în mod natural într-o anumită măsură. Cei mai mulți oameni, atunci când li se cere să își închidă ochii și să își vadă automobilul, casa ori frigiderul, o pot face simplu și fără efort. Chiar și oamenii orbi ne spun că își pot vedea și simți experiențele. Problema este că cei mai mulți oameni proiectează doar vizualizări negative:

"Orice mănânc, mă îngraș!"

"Nu sunt destul de bun"

"O să dau faliment în afacerea aia"

"Dacă nu îmi voi putea plăti rata la ipoteca?"

"Fata cu care mă întâlnesc sigur nu o să mă placă"

Acești oameni se așteaptă la rezultate proaste. De ce sunt surprinși când acestea chiar apar? Trebuie să exersăm vizualizarea pozitivă dacă vrem să producem rezultate pozitive:

"Iubesc şi sunt iubit şi îndrăgit!"

"Sunt sănătos, frumos, deştept şi bogat!"

"Fac sport şi mă menţin în formă"

"Ating succesul"

Cu astfel de vizualizări pozitive, sigur o să apară şi rezultatele pozitive.

Pentru etapa imaginației trebuie să-ți deschizi ochiul minții. Ochiul minții este cel al viziunii și imaginației. Întreaga viață este creată în atelierul condus de acest ochi. Cu acest ochi putem crea, vedea și vizualiza tot ce putem deveni. Imaginează-ți că sinele tău se află pe scena unei săli de spectacol iar tu te privești din sală (din public). Sinele tău este gata de acțiune pentru a-și pune rolul în scenă. Acum fă-ți sinele de pe scena să interpreteze orice rol dorești.

Presupunem că vrei să ai o mașină nouă. Lasă-ți ochiul minții să facă automobilul să apară pe scenă. Sinele tău de pe scenă soarbe culoarea intensă, își trece mâna peste suprafața lustruită. Te urici în mașină, pornești motorul. Alegi la sistemul audio postul de radio preferat. Pipăie volanul și demarează apăsând pedala de accelerație.

Sau imaginează-ți că ai ajuns deja în insula exotică pe care visezi de mult să o vizitezi. Ești pe plajă. Simte nisipul sub picioare. Simte briza care îți atinge fața. Vizualizează în detaliu peisajul care te înconjoară. Vizualizează-te cum intri în

apă și înoți. Este important să incluzi sunete, sentimente, senzații și mirosuri. Include cât mai mult posibil toate cele cinci simțuri. Fiecare modalitate pe care o folosești va spori efectul procesului. Pentru vedere, fă-ți ecranul imaginar al celui mai bun cinematograf pe care ți l-ai închipuit vreodată. Dă-i viață cu cea mai nouă tehnologie. Apoi permite aromelor să-ți inunde simțul olfactiv. Atinge. Simte textura, structura, căldura. Dacă e ceva comestibil, gustă!

Afrmaţia

Dacă vei continua să crezi ceea ce ai crezut până acum, vei continua să obții ceea ce ai obținut până acum.

O afirmație este un enunț al convingerii. Fără ea, subconștientul este liber să fie programat de alții în privința a ceea ce face. Deoarece subconștientul nu este antrenat, știm și că el crede orice se întâmplă să fie pus în el. Dacă aude comentarii negative, începe să gândească negativ. Dacă i se spune că suntem săraci, lipsiți de prosperitate, retrași, nesiguri, timizi, subconștientul crede aceste lucruri, iar noi acționăm, în conformitate cu ele. Mesajele negative de la mintea conștientă au ca rezultat un randament negativ al minții inconștiente. Este vorba de legea cauzei și a efectului. Cauza și efectul sunt una. Problema este că prea mulți dintre noi văd doar efectele. Vedem doar ceea ce produce subconștientul. Dacă lucrurile merg prost, dacă pierdem, eșuăm, obșinuim să ne uităm doar la efect. Cei mai mulți dintre noi nu își dau niciodată seama că a existat și o cauză a acelui efect.

Cauza eșecului sunt mesajele negative transmise de conștient subconștientului. Fii negativ în mod conștient, și îți vei pregăti subconștientul pentru rezultate negative. Fii pozitiv în mod conștient și îți vei pregăti subconștientul pentru rezultate pozitive.

Trebuie să fim foarte atenţi să respingem afirmaţiile negative pe care alţii le fac referitor la noi. Ne pot trage foarte mult în jos părerile pesimiste ale celor din jurul nostru. Trebuie să avem o minte reticentă la toate afirmaţiile negative şi părerile pesimiste din jurul nostru. Ar trebui să ne comportăm ca şi cum am fi surzi şi nu le-am auzi.

O poveste sugestivă în acest sens este cea a borscuţelor care au participat la un concurs. Acţiunea are loc într-un mic regat de broscuţe. Şi în acest regat, le trecură într-o zi broscuţelor prin cap ideea de a organiza o întrecere, dar nu una obişnuită. Întrecerea s-a dorit a fi una a cărei obiectiv este aproape imposibil de atins. N-au stat mult pe gânduri. Ideea a răsărit rapid: să escaladeze cel mai înalt turn. Ca la orice concurs, o mulţime de broscuţe au venit să îşi încerce norocul şi o mulţime şi mai mare s-a strâns să privească. Startul s-a dat. Concurenţii au luat-o la picior către turnul cel înalt. Privitorii erau convinşi că nicio broscuţă nu are nici cea mai mică şansă. În timp ce aceştia îşi dădeau de zor cu părerea, broscuţele renunţau una câte una. Doar câteva mai escaladau turnul. "Nico şansă, e o nebunie, e imposibil, vă irosiţi timpul, nu veţi fi în stare..." spuneau într-una privitorii în timp ce în concurs a mai rămas doar o singură broscuţă. Aceasta îşi continua drumul către vârf. Şi... iată-o ajunsă, a reuşit! O mulţime de aplauze a întrerupt liniştea ce se aşternuse în ultimele secunde ale concursului. " Care a fost secretul broscuţei, cum de a reuşit, cum de a fost posibil?" se întreba într-una toată lumea. Probabil te întrebi şi tu. Ei bine, broscuţa avea ceva care paradoxal a ajutat-o să meargă până în vârf. Ea era surdă şi prin urmare nu a avut cum să audă toate remarcile făcute de cei neîncrezători.

Cum ne dobândim convingerile? După cum am menţionat în acest capitol, mai întâi trebuie să stabilim un scop scris. Apoi vizualizăm acel scop şi în final folosim afirmaţia pentru a căpăta credinţa în capacităţile noastre de a atinge acel scop. Afirmaţia este cheia care deschide uşa spre convingere. Obişnuim să credem ceva ce a fost afirmat. Afirmaţia repetată confera credibilitate. Când o spunem cu voce tare, întotdeauna avem un public format din cel puţin o persoană, propria noastră minte subconştientă. Şi când subconştientul ne aude afirmând, cel puţin ne acordă încredere. Puterea afirmaţiei ne obligă conştientul să creadă că într-adevăr putem.

Afirmațiile trebuie făcute fără a folosi verbul "a încerca". Nu există să încerci. Ori faci ori nu faci. Prin urmare afirmațiile de genul: "Voi încerca să fiu cel mai bun", "Voi încerca să reușesc", "Voi încerca să devin bogat" nu au nicio putere.

Afirmațiile trebuie să fie cât mai simple și să fie făcute la timpul prezent. Fă afirmațiile cu voce tare! Strigă din toate puterile dacă este posibil!

Când afirmi, stai în picioare, pune-ți palma dreaptă pe piept și rostește cu voce tare. Îți sugerez să ai o afirmație principală pe care să o repeți constant. De exemplu, atinge-te și spune: "Sunt plin de talent. Îl folosesc pe tot în cel mai bun interes al meu, acum!". Sau atinge-te și spune: "Îmi imaginez lucruri minunate și le voi transforma în realitate!".

Cu ajutorul afirmației îți poți modela ziua încă de dimineață astfel încât să atragi lucruri pozitive în viața ta și să pui plusuri în viața ta când ieși din casă. Începe fiecare zi cu un surâs. Începe prin a zâmbi la tine în oglindă. Spune: "Bună dimineața. Te iubesc. Astăzi vom avea o zi minunată!". Și apoi ține-te de cuvânt. Parcurge-ți ziua știind și având convingerea că vei obține rezultate minunate. Dimineața când te privești în oglindă afirmă: "Sunt sănătos, frumos, deștept, bogat! Astăzi atrag numai prosperitate în viața mea și acționez pentru prosperitatea mea tot mai mare!".

Adevărata întrebare pe care trebuie să ne-o punem este: ce îmi spun mie însumi despre minte? Mă încurajez? Sunt cel mai puternic susținător al meu? Nu uita, prima persoană pe care trebuie să o impresionezi în fiecare zi înainte de a ieși din casă ești tu. Dacă tu ești impresionat, și restul lumii va fi.

Prin afirmație, și prin scrierea pe hârtie a scopurilor și prin folosirea vizualizării,

putem obține rezultate măreţe. Cât de măreţe sunt rezultatele depinde doar de fiecare dintre noi. Afirmaţiile şi celelalte tehnici pe care le-am descris ne permit să ne schimbăm convingerile, presupunerile şi părerile despre cea mai importantă persoană, noi înşine. Ne permit să stăpânim toţi neuronii din creierul nostru şi să-i facem pe toţi să meargă într-o singură direcţie plină de sens. Subconştientul este implicat într-un proces care ne transformă.

Afirmă rezultatele dorite înainte de a te culca. Afirmă:

"Sunt fericit. Sunt sănătos. Sunt iubitor, iubit şi îndrăgit. Sunt prosper. Sunt bogat. Sunt prietenos şi încântător. Sunt încrezător."

Repetă aceste afirmaţii în fiecare noapte înainte de a te culca şi lasă-le să te liniştească. Exersează-le vreme de o lună până când devin automate. Acum se vor repeta pentru tine singure, automat, pe tot parcursul zilei. Vor fi în mintea ta. Când acest lucru se va întâmpla, tu vei fi deja departe pe calea de a veni persoana care vrei să fii. Subconştientul tău va înţelege mesajul, iar acest lucru se va reflecta în fiecare acţiune a ta, producând reacţiile dorite ale celorlalţi. Vei deveni cel care vrei să fii!

Afirmaţia funcţionează!

Nu în ultimul rând, trebuie să simţi

Pentru a obține ceea ce îți dorești, trebuie, mai întâi, să simți ceea ce îți dorești de parcă deja s-ar fi îndeplinit. Cea mai puternică formă de energie pe care o poți transmite este sentimentul dorinţei îndeplinite. Astfel poți atrage exact obiectivul pe care îl dorești și pe care-l simți deja îndeplinit. Când sentimentul se potrivește

perfect cu obiectivul tău, sau când orice îndoială este îndepărtată, atunci scopul este ca și îndeplinit.

Ți s-a întâmplat vreodata să mergi la un seminar motivațional, să citești o carte care te-a inspirat, să te îndrăgostești, să te simți bine că ai găsit un job mai bine plătit sau că întreprinzi o afacere mai profitabilă? În oricare din aceste situații te-ai simțit foarte bine. Viața era diferită, aproape magică. Erai opitimist. A fost foarte ușor să te confrunți cu provocările, aveai mai multă energie și oamenii erau mai drăguți. Poate te-ai gândit că viața ta va fi așa de acum înainte, ai fost pe val timp de câteva săptămâni dar treptat, lucrurile au revenit la normal. Ce s-a întâmplat oare? Te-ai amăgit singur? Ți-ai făcut iluzii? Ce s-a întâmplat de fapt este că pur și simplu te simțeai mai bine, iar sentimentele tale au creat circumstanțe mai bune. Apoi nivelul energiei a scăzut și ai revenit la normal. Dar unii oameni nu revin niciodată la vechiul normal. Încep un nou capitol al vieții și crează o nouă stare normală: citesc cărți motivaționale, se înconjoară de oameni entuziaști, iubesc și mai mult, își stabilesc țeluri și mai înalte în carieră sau în afaceri. Cu alte cuvinte continuă să se simtă bine și astfel ajung să fie unele dintre acele persoane care au o viață de basm, care transformă înfrângerile în victorii și care întâlnesc întotdeauna persoanele potrivite la momentul potrivit.

Se pare că cei care primesc un milion de euro sunt cei care au deja un milion de euro căci: "Celui ce are, i se va da și îi va prisosi".

Trăim având convingerea că "atunci când lucrurile se vor îmbunătăți, mă voi simți mai bine". Pare rezonabil dar este calea cea lentă și cea mai anevoioasă de a obține rezultate. Încearcă să repari o relație în timp ce o regreți. Încearcă să te îmbogățești când te simți sărac. Încearcă să ai succes la un loc de muncă pe care îl urăști.

Când începi să depășești orice problemă? Doar atunci când începi să te simți plin de speranță. Este nevoie de speranță și de credință pentru ca lucrurile să se îmbunătățească. Totul se întâmplă după ce începi să te simți mai bine.

Poate că îți dorești un loc de muncă mult mai bine plătit. Sau poate îți dorești propria afacere și să acumulezi avere. Sau poate vrei să ai venituri reziduale astfel încât să nu mai fii nevoit să muncești pentru bani. Misiunea ta este să te simți deja în posesia uni loc de muncă mai bine plătit, sau să simți că ai afacerea pe care ți-o dorești sau suficiente surse de venit rezidual ca să trăiești fără grijă. Simte-te deja bogat!

Când începi cu sentimentul, Universul va începe să se organizeze singur în jurul tău. Oportunitățile vor bate la ușă. Vei fi pe val!

Dacă vrei să ți se întâmple ceva, trebuie mai întâi să simți că ți se întâmplă!

Descoperă-ți geniul

Oamenii talentaţi pot realiza venituri fabuloase. Contează însă să-ţi descoperi acel talent care te face diferit şi te scoate din mulţime, iar apoi să faci ceea ce trebuie cu talentul tău. Să faci ceea ce trebuie înseamnă nu doar să pui în practică talentul ci şi să-ţi antrenezi şi să-ţi dezvolţi zi de zi acele abilităţi care te fac talentat. În această categorie a oamenilor care au aptitudini deosebite intră marii sportivi, actori, cântăreţi, scriitori, vedete tv. Dacă ai deja abilităţi speciale pe care le-ai descoperit şi pe care le foloseşti cu succes pentru a crea prosperitate, te felicit! Dar dacă acele abilităţi care te fac un om talentat există în tine şi nu le-ai găsit inca? Cum faci să le descoperi şi să le aplici pentru succesul tau?

Pune-ţi următoarele întrebări:

La ce te pricepi cel mai bine?

Ce ai facut cel mai bine şi ţi-a adus succes?

La ce te-ai putea pricepe şi ce ai putea face cel mai bine?

Care este mediul potrivit pentru afirmarea talentului tău?

Cele şapte tipuri de inteligenţă

Geniul este asociat cu talentul. De obicei, oamenii cu anumite talente și-au dezvoltat extrem acele abilităţi care îi fac talentaţi, devenind între timp genii în domeniile respective. Talentul nu este suficient. Dar multă muncă împreună cu talentul respectiv te pot face un geniu. Înainte de a începe să-ți analizezi punctele tari, abilitățile, și a încerca să descoperi geniul din tine care poate face lucruri deosebite spre folosul tău sau al semenilor tăi pentru a-ți aduce succes și prosperitate, trebuie să știi că există șapte tipuri de inteligență.

Howard Gardner, specializat în psihologia dezvoltării și profesor de cogniție și educaţie la Harvard Graduate School of Education, a dezvoltat teoria conform căreia nu există doar un singur tip de inteligență, ci șapte. Gardner considera că oamenii au diferite tipuri de inteligenţă, cu maniere diferite de a învăţa și de a procesa informaţiile. Indiferent că eşti sau nu de acord cu el, toți ne putem gândi la oameni talentaţi în una sau mai multe dintre aceste arii pe care Gardner le numește tipuri de inteligență. Cunoaștem oameni care sunt muzicieni sau atleți talentaţi. Cunoaştem oameni care sunt genii matematice și proiectanți extraordinari.

Cele șapte tipuri de inteligență sunt:

1. Inteligență logico-matematică

Oamenii cu inteligenţă logico-matematică dezvoltată adoră numerele și rezolvarea problemelor matematice. Ei pot oferi echivalentul zecimal al unei fracţii mai repede decât o poți calcula tu cu telefonul mobil. Astfel de persoane sunt elevi de nota 10 iar multe ajung să obțină diplome avansate. Apoi lucrează pentru corporații, universități sau guvern. Studenții care se descurca bine în domeniul matematic au o înclinație către programarea calculatoarelor, iniginerie sau contabilitate.

2. Inteligenţă verbal-lingvistică

Oamenii care se descurcă bine la şcoala şi sunt elevi de nota 10, dispun şi de inteligenţă verbal-lingvistică. Sunt cititori şi scriitori excelenţi. Studenţii care se descurcă bine din punct de vedere lingvistic pot deveni avocaţi, prezentatori tv sau moderatori de emisuni.

3. Inteligenţă spaţială

Persoanele care au inteligenţă spaţială se orientează spre arte, urmează şcoala de arte şi devin artişti de mare succes. Dacă ai inteligenţă spaţială dezvoltată poţi ajunge arhitect, designer de interioare, grafician.

4. Inteligenţă corporal-kinestezică

Cei mai mulţi sportivi s-au născut cu această inteligenţă. Cei câţiva foarte talentaţi, care formează eltia, ajung sportivi de performanţă. Inteligenţa corporal-kinestezică se reflectă în capacitatea de executa mişcări deosebite şi de a-ţi controla corpul în aşa fel încât să fii un sportiv desăvârşit atât în sportul individual cât şi în cel de echipă.

5. Inteligenţă muzicală

Elevii şi studenţii care au acest tip de inteligenţă visează să fie vedete rock sau soliştii unor trupe muzicale. Unii visează să cânte într-o orchestră simfonică. Ei învaţă să cânte foarte repede la orice instrument muzical. Pot auzi muzica şi

recunoaște aproape ca prin farmec, notele pe care le aud. Oamenii ce dețin această inteligență se simt cel mai bine când sunt pe scenă și vor căuta cariere în domeniul artelor muzicale.

6. Inteligență interpersonală

Inteligența interpersonală este importantă pentru profesioniștii în comunicare, precum politicienii, oratorii și cei care lucrează în vânzări și publicitate. Oamenii cu acest tip de inteligență au un talent natural de a întâlni și discuta cu oameni noi, construind relații și câștigând prieteni. Sunt oameni care se pricep la oameni și pot stabil ușor relații cu oricine.

7. Inteligență intrapersonală

Inteligența intrapersonală reprezintă capacitatea de a comunica cu tine însuți. Acest tip de inteligență te ajută să ai control asupra propriilor gânduri. Ea mai este numită și inteligență emoțională. Dacă ai inteligență emoțională dezvoltată poți controla ușor emoții precum frica, lăcomia, mânia, tristețea, dragostea. Inteligența emoțională determină felul în care reacționezi în diferite situații, spre exemplu dacă te temi, reacționezi și fugi sau vorbești calm cu tine însuți? Dacă ești furios, izbucnești sau te controlezi să te calmezi? Inteligența intrapersonală este necesară pentru a obține succesul în cazul celorlalte șase tipuri de inteligență. O persoană poate fi un geniu logico-matematic, dar dacă nu studiază niciodată, poate eșua. Atleții cu inteligență corporal-kinestezică pot să nu ajungă să facă performanță dacă nu exersează.

Acum ar trebui să te gândești care tip de inteligență e punctul tău forte. În funcție de tipul de inteligență pe care-l deții poți avea succes și face performanță în ariile asociate cu tipul de inteligență respectiv.

_____

Trei părţi ale creierului

În linii mari, creierul are trei părți principale.

1. Emisfera stângă. Această parte a creierului este folosită pentru matematică, vorbire, citit, logică, analiză, simțul practic, detectarea detaliilor foarte fine. Emisfera stângă este asociată cel mai mult cu inteligențele lingvistică, logico-matematică și interpersonală.

2. Emisfera dreaptă. Această parte a creierului este folosită pentru creativitate, intuiție, imaginație, vedere în ansamblu, orientarea în spațiu, înclinare artistică. Inteligențele muzicală și spațială sunt asociate cu emisfera dreaptă.

3. Cerebelul. Această zonă a creierului este cea mai importantă dintre toate cele trei părți ale creierului fiind supranumită creierul primitiv. Această parte nu gândește și mai de grabă reacționează, luptă, fuge sau rămâne inert. Inteligența intrapersonală este asociată cu această parte a creierului.

Cerebelul este asociat cu subconștientul. Subconștientul este cea mai puternică parte a creierului, mai ales în situații stresante. Prin intermediul inteligenței corporalo-chinestezice, subconștientul afecteaza mișcările corpului. Un jucător de fotbal, în timpul jocului, din cauza stresului poate să rateze o lovitură simplă. O persoana poate să rămână mult timp pe aceeași funcție profesională numai pentru că are un sentiment de siguranță și se teme să nu facă greșeli, și nu pentru

că-i place ceea ce face. Oamenii gândesc diferit când subconştientul este stăpânit de frică. De exemplu, când le este frică ei spun: "Nu pot să fac asta. Dacă eşuez?" sau "E riscant." În contrast, o persoană al cărei subconştient este într-o stare de luptă îşi va spune: "O să reuşesc în orice fel! Pot să închei afacerea asta!".

Activitatea subconştientă este atât de puternică încât controlează până şi dependenţele. De exemplu, majoritatea fumătorilor intenţionează să renunţe la fumat. Poţi să-i expui unui fumător toate efectele dăunătoare ale fumatului; le va înţelege în mod logic, prin intermediul emisferei stângi. La fel, poţi să-i arăţi fumătorului nenumărate imagini oribile cu forme de cancer pulmonar; le va înţelege şi pe acestea, prin intermediul emisferei drepte. Dar, dacă persoana respectivă va simţi la nivel subconştient dorinţa de a fuma, va fuma în continuare. Subconştientul îţi controlează viaţa!

Problema educaţiei tradiţionale este că se concentrează doar asupra emisferei stângi. Pentru a fi eficientă, educaţia ar trebui să fie orientată către toate cele trei părţi ale creierului. Dacă o persoană ar putea să coordoneze şi să-şi dezvolte toate cele trei părţi ale creierului, ar avea o şansă mai mare la succes în viaţa reală.

Chiar dacă emisfera ta stângă este aşa de bine dezvoltată, încât se transformă într-un adevărat geniu, subconştientul te poate transforma într-un ratat. Sunt mulţi oameni care cu toate că sunt buni la matematică şi capabili să citească, renunţă la şcoală. Sunt atâţia oameni care cu toate că au idei grozave, subconştientul îi impiedică să le pună în practică. Şi sunt atâţia oameni care sunt capabili să renunţe la un job plictisitor şi fără perspectivă şi să-şi deschidă propria afacere, dar cu toate astea sunt îngroziţi de un potenţial eşec. Aceşti oameni sunt învăţaţi să pună accent pe cunoaştere, în defavoarea imaginaţiei şi în defavoarea abilităţii de a-şi coordona toate cele trei părţi ale creierului.

Cum să-ţi găseşti geniul

Ca să-ți descoperi geniul, trebuie să găsești acel mediu proprice pentru acest lucru. Pentru Tiger Woods, spre exemplu, mediul este terenul de golf. Pentru Lionel Messi și Cristiano Ronaldo, mediul este fotbalul. Messi sau Tiger Woods nu ar fi făcut niciodată performanță în muzică sau ca pictori. Donald Trump și-a cultivat geniul în lumea afacerilor imobiliare dar probabil nu ar fi făcut performanță ca avocat sau ca doctor. Oprah a devenit o notorietate în mediul televiziunii. Cu toate astea, nu e ușor să-ți cultivi geniul. Indifierent că ești un sportiv ca Lionel Messi, Cristiano Ronaldo sau Tiger Woods, sau că ești un antreprenor ca Donald Trump, trebuie să muncești din greu ca să fii un geniu și să faci performanță.

Se poate ca mediul tău profesional și familial să nu te ajute să devii mai inteligent din punct de vedere financiar, nici să ajungi mai bogat. În loc să ajungi bogat, s-ar putea să fii prizonierul propriei case și propriului birou. Unul dintre motivele pentru care mulți oameni nu-și pot descoperi geniul este că pur și simplu sunt leneși. Mulți oameni muncesc doar ca să-și ia salariul lună de lună. Le este mai ușor să rămână mediocri decât să muncească din greu să-și cultive geniul.

Ar fi bine să te întrebi: "Care crezi că este geniul tău și care este cel mai propice mediu pentru cultivarea lui?". Altă întrebare este: "Ai curajul să schimbi mediul?". Cum ar arăta viitorul tău dacă ai avea curaj?

Toți avem un talent și un geniu unic. Dacă dorești să fii bogat sau super bogat, trebuie să descoperi un mediu corespunzător pentru dezvoltarea propriei genialități. Poți să pornești de la un scop, un ideal pe care-l ai în viață, și dacă-l urmărești cu devotament poți reuși.

Dacă îți poți dezvolta emisfera stângă a creierului pentru a-ți spori inteligența financiară, dacă poți stimula emisfera dreaptă pentru a găsi soluții creative și

dacă poţi rămâne entuziast şi nu temător la nivel de subconştient, eşti pe drumul cel bun şi îţi poţi asuma eventuale greşeli, învăţând din ele. Vei fi capabil în acest fel să-ţi cultivi geniul!

Conștiința abundenței

În acest capitol nu vom discuta despre rata dobânzilor, acțiuni, obligațiuni, imobiliare sau mișcările piețelor de capital. Dacă privim averea și banii ca pe un efect și ținând cont de legătura cauză efect, acest capitol parcurge cauza, adica ce anume determină acumularea averii și cu ce setări mentale trebuie să pleci la drum dacă vrei sa fii bogat.

Pentru mulți pare ciudat faptul că sunt oameni care pot să ajungă pe luna dar care nu știu să

acumuleze avere. Dar nu este nimic ciudat aici. Faptul că ești competent într-o anumită zonă,

indiferent care este ea, nu înseamnă că ești competent în acumularea averii.

Oare de ce nicăieri în lume nu se discută în școli despre câștigarea banilor deși este un

lucru comun și care se întâmplă în întreaga lume. În general se consideră că nu este necesar ca oamenii să învețe să câștige bani, pentru că este un lucru bine cunoscut pe care toată lumea îl face. De fapt aici este o mare greșeală, 97% din oameni se nasc, trăiesc și mor fără să învețe vreodată cum să facă bani. Cei 97% trăiesc și transmit dintr-o generație în alta lipsa de informație referitoare la bani. Pe de altă parte, cei 3-4% care știu să facă bani, vor transmite dintr-o generație în alta modul în care banii se câștigă și se fac în abundență. Este timpul pentru cei 97% să se trezească și să învețe să facă bani. Dacă faci parte din acest grup

trebuie să ştii că a face bani este o abilitate care se învaţă şi care nu este cu nimic mai dificilă decât condusul unui autovehicul.

Banii sunt un servitor bun dar un stăpân prost. Când vorbim despre bani trebuie să ne gândim să ne dezvoltăm o anumită înţelepciune a vieţii pentru că altfel acumularea de avere ar putea să ne distorsioneze personalitatea şi să ne distrugă viața.

Cunoscutul autor de piese de teatru, critic de arta şi publicist politic, George Bernard Shaw, a făcut câteva afirmații despre bani care au cauzat o mulțime de dezbateri:

1. Este datoria oricărei persoane să fie bogată

2. Este un păcat să fii sărac

Dacă vrem să ne gândim la cum câştigăm bani trebuie să ne gândim foarte serios la semnificaţia acestor două afirmaţii făcute de George Bernard Shaw. Pentru a înţelege ce vrea să spună Shaw, trebuie să ai o minte deschisă, trebuie să înţelegi legile universale, legile divine.

Una dintre legile fundamentale este aceea că totul se mişcă, totul evoluează, nimic nu rămâne la fel. Trăieşti, îmbătrâneşti şi mori, creşti sau scazi, acumulezi avere sau sărăceşti. Mai există o a două lege numită legea karmică sau legea cauză - efect sau legea acţiunii - reacţiunii.

Nu contează cum se cheamă dar a o înțelege și a o aplica este de o importanță vitală în tot ceea ce întreprinzi. Gândurile, emoțiile și sentimentele pe care le ai și acțiunile pe care le faci sunt semințele pe care le plantezi. Ceea ce ți se întâmplă, consecințele vieții asupra ta reprezintă recolta semințelor pe care le-ai plantat.

Aș dori să analizăm cele două cuvinte: păcat și bani.

Ce sunt banii? Banii sunt recompensa pentru serviciul pe care-l faci. Cu cât faci un serviciu mai bun vei primi mai mulți bani. A încerca să obții bani fără să oferi un serviciu de calitate este o încălcare a legii. Bernard Shaw gândea că noi existăm ca să putem să servim pe ceilalți. Asta înseamnă că servind pe ceilalți vom creşte spiritual şi intelectual. Servindu-i pe ceilalți vom oferi un serviciu mai bun care va fi recompensat cu mai mulți bani. Poți să vezi oameni care aparent au bani. Poți să vezi bunurile pe care le cumpără și poți să vezi banii. Dar nu vei putea vedea niciodată prețul pe care l-au plătit. Dacă cumva încă nu au plătit prețul, atunci cu siguranță îl vor plăti, asta e legea!

Păcatul înseamnă încălcarea legii. Nu poți obține recoltă decât dacă plantezi înainte. Dacă încerci să acumulezi avere sau să primești bani fără să fii plantat semințele e ca și cum ai vrea să culegi recolta fără să plantezi înainte. Asta este o încălcare a legii, este un păcat.

Cred ca Shaw a facut această afirmație ca să ne provoace să gândim. De altfel, apostolul Matei a facut o afirmație asemănătoare cu 1900 de ani înainte de afirmația lui Shaw. Matei a spus: "Celui care are i se va mai da și va avea abundență iar celui care nu are i se va lua și din ceea ce are". La o primă vedere est o afirmație care spune că celor bogați li se va da și mai mult iar celor săraci li se va lua, dar cei care gândesc astfel sunt cei care cred că abundența se dă cu porția. Pentru ei, afirmația lui Matei ar părea foare incorectă dar dacă gândești că abundența o poți atrage, ceea ce spune Matei pare de bun simț. Un om prosper va avea gânduri prospere și va atrage prosperitate și abundență. Un om sărac va

avea gânduri de sărăcie și va atrage sărăcie. Și unul și altul atrag ceea ce gândesc. Pe scurt, ceea ce spuneau și Shaw și Matei este că abundența o putem atrage în viața noastră, este ca un magnetism între noi și abundență pe care trebuie să-l generăm pentru a avea avere. Abundența înseamnă și oameni, și prieteni și asociați și sănătate pe care le atragi în viața ta, iar gândurile tale sunt cele care în cele din urmă vor determina rezultatul vieții tale.

Hârtia pe care o împătureşti și o bagi în portofel sau în poșetă nu înseamnă bani, este hârtie cu cerneală pe ea. Ea reprezintă bani dar nu înseamnă bani. Banii sunt o idee. Câștigarea banilor nu are nimic de a face cu bucățica aia de hârtie. Este vorba de modificarea conștientului și modificarea gândirii. Banii înseamnă cu totul alte lucruri. Dacă vrei să obții bani înseamnă abundență în viața ta în toate domeniile. Învață principiile însămânțării și învață să însămânțezi corect. Lucrul acesta îți va aduce recoltă de abundență și bani și alte lucruri pe care ți le dorești.

Sunt legi care guvernează sănătatea fizică. Știi prea bine că nu vei putea rămâne sănătos dacă fumezi și îți umpli plămânii cu nicotină, dacă bei alcool sau dacă mănânci mâncare grasă în exces. Știm că dacă încalci aceste reguli nu vei putea avea o viață sănătoasă. La fel există reguli referitoare la câștigarea banilor. Va trebui să devii foarte confortabil cu ideea de bani. Știu că ar putea să-ți pară ciudat dar cei mai mulți oameni nu se simt confortabil când vine vorba de bani și de aceea nici nu-i acumulează. Pentru oamenii bogați banii sunt doar un mijloc de schimb și îi tratează ca atare. Banii sunt doar un servitor. Cei bogați pun banii să muncească, îi tratează ca pe niște servitori și ei întotdeauna sunt stăpânii banilor.

Când oamenii bogați au probleme financiare, și li se întâmplă lucrul ăsta pentru că oricui i se poate întâmpla, au atitudinea mentala corectă să indentifice cauza problemei și să o rezolve, dar foarte rar vei auzi oameni bogați vorbind despre probleme financiare. Motivul pentru care vor vorbi rar despre probleme financiare este foarte simplu, pentru că în general nu prea au probleme financiare. Banii sunt o zonă a vieții lor ca oricare altă zonă și adevărurile simple se aplică și aici. Oamenii bogați au probleme financiare pe care oamenii săraci

nici nu le visează. Problemele lor financiare sunt de cu totul altă natură, sunt date de bani, în timp ce oamenii săraci nu au probleme

cu banii pentru ca nu au bani. Lipsa banilor este problema pentru oamenii săraci.

Dacă vrei să rezolvi o problemă atunci atacă-i cauza. Cauza sărăciei este conștiința sărăciei. Oamenii săraci gândesc, simt, gustă, văd lucruri care le aduc aminte de sărăcie și de limitări. Ascultă conversațiile între oamenii săraci. Vor vorbi despre limitări, lipsuri și vremuri grele. Despre asta vorbesc pentru că la asta se gândesc. Și la asta se gândesc pentru că au o conștiință a sărăciei. Gândurile, emoțiile și acțiunile lor sunt coordonate spre sărăcie. Legea spune că ceea ce semeni aia culegi. Ca urmare vor culege sărăcie și lipsuri. Acești oameni vor culege ceea ce gândesc. Vor culege aceleași rezultate în sănătate, în cont și în viața socială. Rezultatele îi controlează, ei trăiesc într-o mentalitate a sărăciei. An după an seamănă și culeg aceleași lucruri: sărăcie și iar sărăcie. Conștiința sărăciei îi va face să gândească că este vina altcuiva, vina guvernului și până la urmă nu au nicio șansă să câștige bani pentru că nimeni din familia lor nu a avut bani. De asemenea cei săraci gândesc ca nu e corect, guvernul ar trebui să ia bani de la oamenii bogați și să-i dea celor săraci.

Oamenii bogați au o cu totul altă mentalitate, aceea a abundenței. Ei știu că dacă își doresc o recoltă mai mare trebuie să planteze mai mult. Iar dacă lucrurile nu sunt așa cum își doresc își asumă responsabilitatea pentru că probabil nu au făcut ei ceva cum trebuie, nu au plantat suficient, nu au ales ceea ce trebuia să facă, dar trec la acțiune hotărât pentru a obține ceea ce li se cuvine, și anume abundența. Ei nu vorbesc despre sărăcie pentru că nu face parte din modul lor de a gândi. Vorbesc despre prosperitate și abundență. Dacă își doresc să atragă ceva este abundență și despre asta vor vorbi. Ei de asemenea se vor asocia cu alți oameni care de asemenea au conștiința abundenței și vor încerca să găsească recolte noi pe care să le semene pentru a le putea recolta mai târziu.

A fi falit este o stare temporară. A fi sărac este o stare de conștiință. Sunt oameni

care au pierdut şi ultimul bănuţ din cauza unor greşeli dar datorită mentalităţii abundenţei ei vor şti să recupereze şi să reconstruiască tot ce au avut într-un timp foarte scurt. Au fost facute studii pe cei care au câştigat la loto iar cei săraci care au câştigat la loto au pierdut banii foarte repede. Banii nu pot sta alături de cei care au conştiinţa sărăciei. Din acelaşi motiv, banii nu pot sta departe de cei care au conştiinţa abundenţei. Dacă te afli într-una sau în alta din categorii, uită-te în oglindă şi gândeşte-te cum se aplică această lege la tine până acum. Studiază-şi tiparele vieţii tale de până acum pentru că din acest moment ceea ce vom vrea să facem este să găsim modul prin care îţi poţi implementa în viaţă conştiinţa abundenţei. Începe prin a-ţi crea o afirmaţie puternică despre abundenţă. Gândeşte-te foarte bine la ea şi astfel vei pune prima sămânţă a abundenţei. Făcând acest lucru zi de zi vei putea să-ţi redirecţionezi gândurile acolo unde vrei să fii. Gândeşte, simte, scrie undeva cu litere mari, citeşte în fiecare zi câţi bani îţi doreşti? Scrie exact suma pe o foaie de hârtie

şi pune-o undeva la vedere, să o poţi vedea de mai multe ori pe zi. Fă în fiecare zi o afirmaţie pozitivă legată de acea sumă de bani şi simte-te ca şi cum acei bani ar fi prezenţi deja.

A spune vreau mai mult nu e suficient. 5$ înseamnă mai mult dar nu-i suficient. Cât anume îţi doreşti să câştigi? Ar trebui să câştigi suficient de mulţi bani încât să poţi să cumperi lucrurile pe care ţi le doreşti şi să poţi avea stilul de viaţă pe care ţi-l doreşti, fie că munceşti sau nu, dar aceşti bani trebuie să-i câştigi, trebuie să-i dobândeşti tu.

Formula prosperitatii: SF + C = V

Unde:

SF = scop financiar

C = cheltuieli

V = venit

SF înseamnă scopul financiar la care vei adăuga cheltuielile tale curente ca să știi câți bani trebuie să câștigi. Ca să faci corect această ecuație îți trebuie ceva timp. Dacă îți dai seama ce impact puternic asupra vieții tale poate avea această formulă, cu siguranță îi vei rezerva suficient de mult timp ca să o analizezi cu atenție.

SF (scop financiar) înseamnă câți bani vei dori să ai peste 1 an, peste 5 ani sau peste 10 ani. Pentru a-i obține ai două variante, să pui banii să muncească sau să pui oamenii să muncească. Ar trebui să faci ambele lucruri, pentru că întrebarea pe care trebuie să ți-o pui este câți bani trebuie să muncească pentru tine astfel încat sa-ți aducă un profit din care să poți trăi în stilul de viață pe care ți-l dorești. Te-ai putea gândi că pentru a face lucrul ăsta ar trebui să renunți la slujba pe care o ai pentru că nu te vezi câștigând din această poziție banii pe care vrei să-i ai. Ceea ce contează cu adevărat este dacă îți place sau nu ceea ce faci. Nu are nicio legătura cu câți bani câștigi. Oamenii care sunt împliniți sunt aceia care nu diferențiază dacă muncesc sau dacă se distrează. Lucrul acesta înseamnă că poate că banii pe care îi câștigi nu sunt foarte mulți dar câștigi abundență în alte aspecte ale vieții tale. Rezultă că trebuie să dezvolți multiple surse de venit. Ar trebui să te gândești că oamenii bogați au foarte multe surse multiple de venit. Poți să ai câte vrei tu, poți să ai 100, 500, poți să ai chiar oameni care să le administreze. Surse multiple de venit nu înseamnă să ai mai multe joburi. Mai multe joburi înseamnă mai multe ore de muncă și este o idee promovată de oamenii care sunt foare obosiți și care de regulă nu au foarte mulți bani. Trebuie să înțelegi că oamenii bogați nu muncesc foarte mult, au bani din mai mult surse și se bucură din plin de viață.

O dată ce te-ai hotărât câţi bani îţi doreşti, scrie această sumă cu litere mari şi cu semnul dolar sau euro la sfârşit şi pune-o undeva pe perete şi spune: "Aceşti bani sunt deja prezenţi!

Aceşti bani reprezintă recompensa pentru un serviciu pe care eu aş putea să-l fac." Întrebarea este ce serviciu ai putea să faci care să merite această recompensă. Poţi să iei acea sumă şi să o împarţi în sume mai mici aşa încât fiecare sumă să fie produsă de o sursă de venit iar la baza ei să stea un serviciu pe care poţi să-l furnizezi. Nu uita, banii sunt o recompensă pentru serviciul pe care-l facem. Poţi lucra la ele una câte una şi fiecare să fie un proiect separat în viaţa ta. Singurul moment în care trebuie să te gândeşti la bani este acum, când te hotărăşti cât ai nevoie. Din acel moment în colo nu trebuie să te mai gândeşti la bani, trebuie să te gândeşti să te implici fizic, emoţional şi intelectual în a face serviciile necesare atragerii acelor bani. Gândeşte-te cum poţi îmbunătăţi ceea ce faci, cum poţi creşte cantitativ şi calitativ serviciile pe care le oferi. Gândeşte-te cum poţi să ajuţi pe alţi oameni. Banii sunt instrumentul suprem prin care poţi face o mulţime de lucruri într-o mulţime de locuri şi pentru o mulţime de oameni. Gândeşte-te câţi oameni ai putea ajuta dacă ai suficient de mulţi bani.

Oamenii săraci au o conştiinţă a sărăciei. Oamenii bogaţi au o conştiinţă a bogăţiei. Conştiinţa sărăciei te va face întotdeauna să experimentezi lipsa banilor. Oamenii cu conştiinţa bogăţiei vor avea prosperitate şi abundenţă. Pentru a atrage abundenţă va trebui să urmezi instrucţiunile pe care le-ai primit. Gândeşte-te exact câţi bani vrei, fă suma aceea în bani mai mici şi focalizează-te pe a îmbunătăţi serviciile pe care le oferi celor care sunt dispuşi să plătească. Banii vor veni. Gândeşte-te la sumele pe care vrei să le obţii, gândeşte-te ce servicii vrei să faci, fă lucrul ăsta zi de zi, repetă-ţi afirmaţiile până când abundenţa va deveni o parte a conştiinţei tale şi vei atrage abundenţă şi banii în viaţa ta.

Transformă o idee în bani

_____

Transformarea unei idei în bani nu este un lucru uşor. Se pare că realizarea acestui lucru ţine în primul rând de setarea ta mentală adică de gândurile conştiente şi într-o mai mare măsură de ceea ce păstrezi în subconştient.

Fiecare mişcare a corpului uman este controlată şi direcţionată de gând, cu alte cuvinte, dictată de creier, acolo unde mintea este cea care tronează. Mintea se împarte în două secţiuni, una fiind denumită secţiunea conştientului (cea care guvernează activităţile noastre corporale când suntem treji), cealaltă, secţiunea subconştientului (care controlează activităţile noastre atunci când dormim). Prezenţa oricărui gând ori idee în mintea conştientă a cuiva (acest fapt se aplică şi gândurilor şi ideilor din secţiunea subconştientă) tinde să producă o reacţie la nivel corporal, prin transformarea respectivului gând în realitate fizică. De exemplu, o persoană îşi poate dezvolta o doză mai mare de curaj ori de încredere în sine repetându-şi cu regularitate în minte: “Cred în mine. Sunt curajos. Pot realiza orice mi-aș propune.”

Există o anumită lege, pe care am putea-o numi, pe bună dreptate, legea atracției, care afirmă că în univers și în natură există anumite afinități. Dacă n-ar fi existat această lege, imuabilă ca și legea gravitației, care guvernează ordinea planetelor, celulele din care se dezvoltă un stejar s-ar fi putut foarte bine dispersa și combina cu celulele din care se dezvoltă plopul, dând naștere unui arbore în parte stejar, în parte plop. Numai că nu s-a auzit până acum de un asemena fenomen.

Prezenţa fiecărui gând în mintea conştientă determină un impuls către activitatea musculară, fizică, corelată cu natura gândului respectiv. Oare nu putem întrezări avantajele selectării atente a gândurilor în baza cărora acţionăm?

Nu poate spune nimeni ce este gândul, însă toţi filosofii şi oamenii de ştiinţă care au studiat acest subiect sunt de acord că gândul reprezintă o formă superioară de energie care guvernează activităţile corporale, că fiecare idee născută în urma unui efort de concentrare prelungită capătă formă permanentă şi continuă să influenţeze activităţile corporale, în baza naturii sale, fie conştient, fie inconştient.

Ideea ta se poate transforma în bani aplicând consecvent cele patru principii care sunt: autosugestia, credinţa, dorinţa şi perseverenţa.

Autosugestia

Efectele gândurilor dominante ale cuiva nu pot fi negate. Este imposibil ca un om să contemple eşecul, sărăcia şi disperarea bucurându-se în acelaşi timp de succes, bunăstare şi îndrăzneala. Tu singur decizi care e interesul tău, prin urmare îţi poţi controla dezvoltarea caracterului, ceea ce, prin asociere, duce la determinarea naturii caracterului celor care rezonează cu tine. Propria minte reprezintă magnetul care îi apropie de tine pe aceea cu care semeni, având un obiectiv comun. Aşadar, ţine numai de tine să dai curs gândurilor care îi va atrage doar pe aceia cu care doreşti să interacţionezi şi care te vor îndrepta către drumul dorit în viaţă.

Voi da un exemplu de exerciţiu de pus în practică pentru a implementa autosugestia.

1. Retrage-te într-un loc liniştit (de preferinţă noaptea, în pat) unde nu vei fi deranjat sau întrerupt, închide ochii şi repetă cu voce tare formularea scrisă a sumei de bani pe care intenţionezi să o acumulezi, limita temporală a acumulării ei şi descrierea serviciilor sau mărfurilor pe care intenţionezi să le oferi în schimbul banilor. Pe măsură ce vei îndeplini aceste instrucţiuni, vizualizează-te deja în posesia banilor.

Spre exemplu, să presupunem că intenţionezi să acumulezi 50.000 de dolari până la 1 ianuarie de acum în doi ani şi că intenţionezi să oferi servicii personale în schimbul banilor, în calitate de anget de vânzări. Ar trebui să formulezi scopul în felul următor:

“Până pe 1 ianuarie 20.. , voi avea 50.000 de dolari, pe care îi voi obţine, treptat, în diferite sume. În schimbul acestor bani voi oferi cele mai eficiente servicii de care sunt în stare, în cantitate maximă şi cât mai bune posibil în calitate de agent de vânzări în domeniul... (descrie serviciul sau marfa pe care intenţionezi să o vinzi). Cred că voi ajunge să obţin aceşti bani. Cred cu atâta putere încât pot vedea banii în faţa ochilor. Îi pot atinge. Acum aşteaptă să intre în posesia mea la momentul şi în proporţia în care îndeplinesc serviciul propus în schimbul lor. Aştept un plan prin care să pot acumula banii, şi voi urma acest plan, când îl voi primi.”

2. Repetă acest program noaptea şi dimineaţa până când poţi vizualiza (în imaginaţie) banii pe care intenţionezi să-i acumulezi.

3. Pune o copie a afirmaţiei tale la vedere, priveşte-o noaptea şi dimineaţa şi citeşte-o până adormi şi când te vei trezi până o memorezi.

Reţine, pe măsură ce îndeplineşti aceste instrucţiuni, că aplici principiul autosugestiei în scopul de a da ordine subconştientului tău. Reţine şi că

subconştientul va acţiona pe baza instrucţiunilor investite cu emoţie şi primate cu “sentiment”.

S-ar putea ca, la început, aceste principii să ţi se pară abstracte. Nu lăsa ca acest lucru să te tulbure. Urmează instrucţiunile, indiferent de cât de abstracte sau nepractice ţi s-ar părea la început. Va sosi în curând vremea când, dacă faci aşa cum ai fost instruit, în cuget şi în acţiune, un univers de putere complet nou ţi se va deschide înaintea ochilor.

Credinţa

Desigur, autosugestia fără credinţă nu ar avea niciun efect. Iată crezul pe care trebuie să-l urmezi pentru a-ţi consolida credinţa.

1. Ştiu că am capacitatea de a-mi împlini scopul definit în viaţă; deci, îmi impun o acţiune perseverentă, continuă spre a-l realiza şi promit aici şi acum să împlinesc această acţiune.

2. Sunt conştient că gândurile care îmi domină mintea vor sfârşi prin a se traduce în acţiune fizică, exterioară şi se vor transforma treptat în realitate palpabilă; aşadar îmi voi concentra, vreme de 30 de minute în fiecare zi, toate gândurile asupra felului de om care vreau să ajung, conturându-mi în minte o imagine clară.

3. Ştiu că, prin principiul autosugestiei, orice dorinţă pe care o păstrez mereu în minte va căuta, în cele din urmă, să-şi găsească expresia în unele mijloace practice de a obţine obiectul aspiraţiilor mele; deci voi petrece 10 minute pe zi cerând de la mine însumi să-mi construiesc încredera în sine.

4. Am elaborat o descriere clară, în scris, a scopului meu principal în viaţă şi nu voi renunţa niciodată să încerc până nu voi fi dobândit suficientă încredere pentru a-l obține.

5. Înțeleg perfect că nicio avere sau poziţie socială nu poate dura vreme îndelungată dacă nu este clădită pe o temelie de adevăr şi dreptate, deci nu voi încheia nici o tranzacţie din care nu profită toţi cei pe care îi afectează. Voi reuși atrăgând către mine forţele pe care doresc să le folosesc şi cooperarea altora. Îi voi condce pe alţii să mă ajute, datorită disponibilităţii mele de a-i ajuta pe alţii. Voi elimina ura, invidia, gelozia, egoismul şi cinsmul, învăţând să iubesc întreaga omenire, pentru că ştiu că o atitudine negativă faţă de ceilalţi nu îmi va oferi niciodată succesul. Îi voi face pe alţii să creadă în mine pentru că eu voi crede în ei şi în mine însumi. Voi adopta această formulă, o voi memora şi o voi repeta cu voce tare zi de zi, crezând cu putere că îmi va influenţa treptat gândurile şi acţiunile, astfel încât voi ajunge o persoană ce se poate sprijini pe ea însăşi şi va dobândi succesul.

În această formulă sălăşluieşte o lege a naturii pe care nici un om n-a fost vreodată capabil să o explice. Nu contează prea mult cum se numeşte această lege. Important este că funcţionează spre gloria şi succesul umanităţii, dacă este folosită constructiv. Pe de altă parte, folosită distructiv, va distruge la fel de prompt. Această afirmaţie conţine un adevăr foarte însemnat şi anume ca acei ce acceptă înfrângerea şi îşi încheie viaţa în sărăcie, mizerie şi nefericire acţionează în acest fel prin aplicarea negativ a principiului autosugestiei. Cauza poate fi regăsită în faptul ca toate impulsurile gândurilor au tendinţa să se înveşmânteze în echivalentul lor fizic.

Dorinţa

Dorinţa arzătoare stă la baza tuturor realizărilor omeneşti. Metoda prin care

dorința de îmbogățire se poate traduce în echivalentul său financiar constă din următorii șase pași precișI și practici:

1. Stabilește-ți în minte suma exactă de bani pe care o dorești. Nu ajunge să spui pur și simplu “Vreau mulți bani”. Stabilește o sumă exactă.

2. Hotărăște-te exact ce dorești să dai în schimb pentru banii pe care îi dorești (nu există conceptual de “ceva pentru nimic”)

3. Stabilește o dată precisă când vrei să intri în posesia banilor pe care îi dorești.

4. Conturează-ți un plan hotărât pentru a-ți împlini dorința și începe imediat, indiferent dacă ești gata sau nu, să pui în practică acest plan.

5. Scrie clar și exact suma de bani pe care intenționezi să o obții, stabilește-ți termenul limită pentru obținerea ei, ca și ceea ce dorești să dai în schimb pentru acea sumă, și elaborează atent planul prin care intenționezi să o acumulezi.

6. Citește-ți angajamentul scris cu voce tare de două ori pe zi, o dată chiar înainte de culcare si o dată imediat după ce te trezești, dimineața. Pe măsură ce citești, imaginează-ți, simte și crede că ai deja banii.

E important să respecți instrucțiunile descrise în acești șase pași. Este deosebit de important să iei în seamă și să respecți instrucțiunile din al șaselea paragraf. Vei putea să te plângi că-ți este imposibil să “te vezi în posesia banilor” înainte să-i ai de fapt. Iată unde îți poate veni în ajutor dorința arzătoare. Dacă dorești

bani într-adevăr, cu atâta putere încât dorința să devină obsesie, nu va fi deloc greu să te convingi că îi vei obține. Principalul este să dorești bani, și să devii atât de hotărât să-i ai încât să te convingi că îi vei obține.

Perseverența

Una dintre cele mai frecvente cauze de eșec este obiceiul de a te retrage atunci când te simți copleșit de înfrângeri temporare. Majoritatea oamenilor sunt gata să renunțe la țeluri și scopuri și să se dea bătuți la primul semn de împotrivire sau de ghinion. Puțini continuă, în ciuda împotrivirilor, până își ating scopul. Dar tu ești un învingător și știi că trebuie sa continui, indiferent de obstacole, indiferent de adversități, până îți realizezi scopul. Înfrângerea nu este decât un fapt trecător. Cei ale căror dorințe sunt aplicate cu perseverență vor transforma înfrângerea în victorie.

Există patru pași simpli care formează deprinderea perseverenței. Ei nu cer prea multă inteligență, nici prea multă educație, ci doar puțin timp și efort. Se cer următorii pași:

1. Un scop bine stabilit susținut de dorința arzătoare de a-l atinge.

2. Un plan definit, urmărit fără întrerupere.

3. O minte reticentă la orice influență negativă și descurajantă, inclusiv la sugestiile negative ale rudelor, prietenilor și cunostințelor.

4. O colaborare prietenească cu una sau mai multe persoane care te vor ajuta să-ți urmezi atât planul, cât și scopul.

Cei patru paşi de mai sus sunt esenţiali pentru succesul în orice domeniu al existenţei. Există posibilitatea de a transforma aceşti paşi într-o deprindere.

Aceştia sunt paşii prin care îţi poţi controla destinul economic.

Sunt paşii care îi dau libertate şi independenţă gândului.

Sunt paşii care îţi aduc bogăţii, fie ele în cantităţi mici sau mari.

Sunt paşii care îţi aduc putere, glorie şi recunoaştere din partea tuturor.

Sunt paşii care îţi garantează “ocaziile” favorabile.

Sunt paşii care transformă visele în realităţi fizice.

Sunt paşii care te ajută să-ți stăpânești frica, descurajarea, indiferența.

Există o răsplată extraordinară pentru toți cei care învață să facă acești patru pași. Este privilegiul de a-ți scrie propriul cec și de a obliga viața să plătească prețul pe care îl ceri.

Mentalitatea succesului

Eşti de părere că există o posibilitate să ajungi milionar? Crezi că sunt milioane de posibilităţi de a ajunge milionar? Eu aş zice că da. Deci, dacă acest lucru este adevărat, singurul motiv pentru care nu eşti milionar eşti tu!!

Oamenii bogaţi, spre deosebire de cei mai puţin bogaţi, au o perspectivă diferită asupra lumii. Nu vorbesc de persoane care câştigă un milion de dolari pe an, muncind şapte zeci de ore pe săptămână, sacrificându-şi timpul liber, familia şi sănătatea pe altarul Atotputernicului Dolar. Vorbesc de oameni care câştigă bani bucurându-se. Nu ar fi oare minunat să duci o viaţă care creează bogăţii într-o manieră plăcută?

Pentru a înfăptui aceasta, este important să-ţi formezi un anumit comportament financiar. Gândind într-un mod similar unui om de succes şi acţionând asemenea acestuia, rezultatul financiar va putea fi emulat. Este un proces destul de simplu, dar este nevoie de disciplină. Când gândurile tale urmează şablonul gândurilor unui om de succes, vei deveni, la rândul tău, un om de succes.

Care este diferenţa dintre oamenii bogaţi şi oamenii obişnuiţi? Este vorba de atitudinea celor bogaţi cu privire la întrebuinţarea banilor. Aceştia se concentrează pe procesul de obţinere a banilor, nu pe păstrarea fiecărui bănuţ, din cauza fricii de ziua de mâine.

Dacă toţi banii din lume ar fi împărţiţi egal între toţi locuitorii planetei, în mai puţin de cinci ani, cu siguranţă, se vor întoarce în mâinile de unde au plecat. De ce? Oamenii care ştiu să facă bani vor face ce ştiu mai bine în continuare. În schimb, restul oamenilor vor irosi banii. Aceştia nu gândesc în perspectivă. Este

vorba de atitudinea cu care abordăm banii şi de deprinderile pe care ni le-am format. Uneori, cei ce nu stăpânesc un sistem bine pus la punct al mangementului financiar pot ajunge într-o situaţie financiară deplorabilă, tocmai dupa încasarea unei sume mari de bani, din cauza modului defectuos de utilizare a acesteia. Aceşti oameni nu ştiu cum să trăiasca în bogăţie.

Eu propun să discutăm despre felul în care se pot schimba deprinderile păguboase, care ne împiedică să ne realizăm pe deplin în plan financiar şi să adoptăm o “gândire a milionarului”, care ne va schimba viaţa şi ne va ajuta să găsim calea către succes.

Există trei diferenţe principale:

Deprinderea 1: Milionarii au eliminat obiceiurile neprofitabile din viaţa lor

Atâta timp cât pe lista ta de activităţi se numără predominant activităţi ce nu sunt orientate în

direcţia profitului, şansele să prosperi financiar sunt destul de restrânse. Duci gunoiul? Faci curat în casă? Speli singur hainele? Dacă răspunsul la oricare din aceste întrebări este “da” atunci ai obiceiuri neprofitabile. Dacă doreşti sa obţii un milion de euro sau mai mult, venituri anuale, atunci trebuie să accepţi că banii înseamnă matematică. Pentru a face asta, având la bază 40 de ore pe săptămână, 50 de săptămâni pe an, o ora din timpul tău ar trebui să valoreze cam 500$. Orice altă acţiune pe care altcineva o poate face pentru mai puţin, nu intră în obiceiurile milionarilor.

Încearcă să elimini anumite activităţi neprofitabile. Viaţa trebuie trăită eficient.

Acţionează!

De exemplu, petreci 2 ore certându-te cu un funcţionar al companiei telefonice pentru o factură mai mare cu 10$? Dacă faci acest lucru, nu vei fi niciodată milionar, pentru că, şi în cazul în care câştigi, nu ai obţinut decât 5$ pe ora din acea discuţie.

Crezi că un milionar ar sta să se uite la televizor 2 ore în fiecare seară? Probabil că nu – decât dacă este proprietarul televiziunii respective! Milionarii se întreabă constant: “Cum îmi pot utiliza cel mai bine şi mai profitabil timpul?”

La început va fi mai dificil. Dar este important să-ţi aminteşti următorul principiu: ecuaţia banilor este una simpla. Timpul este acelaşi pentru toata lumea – atât pentru milionari, cât şi pentru restul lumii. Diferenţa este că primii ştiu cum să utilizeze această resursă de preţ.

_____

Deprinderea 2: Milionarii caută permanent modalităţi de valorificare a timpului lor

Ce credeţi că valorează mai mult? Un scooter sau un Rolls Royce ? Bineînţeles că un Rolls

Royce – asta dacă nu trăieşti pe un vârf de munte unde drumurile sunt nişte poteci. Atunci, un scooter este mult mai valoros. Ceea ce vreau să spun este că

valoarea unui lucru nu are nimic de-a face cu costul acestuia; contează cât sunt dispuşi alţii să plătească.

În viaţă suntem recompensaţi pentru lucrurile pe care le facem, care reprezintă ceva de valoare pentru ceilalţi. Pentru a avea succes pe plan financiar, trebuie să acorzi o cu totul altă valoare timpului tău. Astfel, cei din jur vor fi dispuşi să plătească mai mult. Cum poţi realiza acest lucru? Oferă mai mult decât ceri. Ţine minte că cei ce beneficiază de produsul, serviciul tău stabilesc vloarea acestuia.

Derpinderea 3: Milionarii nu întreabă niciodată: “Cât costă?”, aceştia întreabă: “Câţi bani îmi va aduce?”

Milionarii nu acordă prea multă atenţie riscurilor. Aceştia sunt, prin definiţie, optimişti.

Dacă investeşti un milion de euro, iar profitul se dovedeşte a fi de un milion şi jumătate de euro, poţi considera că investiţia este justificată, iar costul este irelevant.

Cei săraci sunt mult mai precauţi cu banii, deoarece au o viziune limitată asupra posibilităţilor. Eşti gata să abordezi cu încredere provocările în afaceri? Cât de determinat eşti? Uneori, un antreprenor trebuie să înainteze, în ciuda riscurilor şi uneori chiar fără o direcţie anume, în speranţa că va putea să răzbată în cele din urmă. Trebuie să găseşti resursele şi încrederea pentru a continua, când ceilalţi dau înapoi. Îţi înţelegi clienţii pentru că lucrezi foarte mult încercând să înţelegi ce îşi doresc. Trebuie să fii încrezător şi determinat pentru a putea câştiga adepţi. Pentru a-i putea conduce pe cei ce ţi se alătură şi pentru a le insufla celorlalţi viziunea ta, trebuie să stăpâneşti trei aptitudini:

Aptitudinea 1: Contolează-ţi gândurile şi emoţiile

Cum ar fi dacă felul în care îţi trăieşti viaţa de zi cu zi te-ar face foarte fericit? Cum ar fi dacă ceea ce gândeşti ar genera bogăţii şi siguranţă financiară? Pentru a avea succes în afaceri, se poate aplica formula: mai puţină muncă şi mai multă valoare!

Aptitudinea 2: Foloseşte-te de instrumentele potrivite

Este foarte important să înveţi cum să îţi vinzi şi să îţi promovezi ideea. Dacă ai instrumentele necesare, vei beneficia de o viziune mai amplă asupra proceselor ce duc la îmbogăţire.

Aptitudinea 3: Acţionează cât mai repede!

Când? Chiar acum. Ziua de mâine este o scuză de care nu trebuie să te foloseşti. Este esenţial să conştientizezi că amânarea nu duce nicăieri. Dacă eşti ca majoritatea oamenilor, vei lăsa responsabilităţile să se adune, fără să acţionezi de la bun început.

Fără risc nu există câştig!

Mentalitatea succesului înseamnă să ai o minte de milionar, să gândeşti ca milionarii şi să acţionezi ca milionarii. Identifică-ţi comportamentul şi atitudinea. Ce fel eşti condiţionat şi setat? Ai un tipar format în copilărie sau tinereţe, stocat în subconştientul tău şi care se tot repetă aducând eşecuri şi lipsuri? Dacă da,

atunci trebuie să faci o schimbare la nivel mental şi emoţional. Conştientizează ceea ce trebuie să schimbi. Identifică ceea ce nu te defineşte apoi setează-te pe abundenţă, prosperitate iar rezultatele pozitive şi succesul îşi vor face apariţia!

VÂNZĂRI

Arta de a vinde

În vânzări eşti evaluat şi plătit strict pe baza rezultatelor. Dacă nu reuşeşti, nu poți da vina pe compania angajatoare, pe lider, pe companiile furnizoare pe guvern sau pe oricine altcineva. Singurul responsabil pentru eșec eşti tu.

Partea buna este că nu trebuie să împarți succesul cu nimeni altcineva. Tu eşti cel care muncește prin urmare eşti responsabil pentru succesul tău. Deoarece rezultatele vorbesc singure în vânzări, eşti plătit şi promovat sau treci la noi niveluri numai pe baza valorii produselor sau serviciilor pe care tu şi angajații sau asociații tăi le vindeți.

Oamenii bogați aleg să fie plătiți în funcție de rezultate. Cei săraci preferă să fie plătiți în funcție de timp. Ceea ce vreau să subliniez este ideea greşită care se ascunde în spatele salariului stabil. Nu este nimic greşit în a primi un salariu stabil dacă nu interferează cu capacitatea ta de a câştiga ceea ce meriți. Oamenii săraci preferă să aiba o slujbă recompensată cu un salariu fix sau plata cu ora. Ei au nevoie de garanție că le parvine aceeaşi sumă de bani în exact acelaşi moment. De fapt, această siguranță are un preț si prețul este chiar bogăția. Oamenii bogați preferă să fie plătiți conform rezultatelor pe care le obțin. Ei preferă un venit sub formă de comision sau procentaj din profit. Oamenii săraci îşi vând timpul pentru bani. Problema este că timpul e limitat prin urmare va exista un plafon al venitului. Atâta timp cât ai un plafon al venitului îți distrugi în mare măsura șansele de îmbogățire.

Teama celor mai mulți oameni de a fi plătiți pe baza rezultatelor personale este frica de a-şi depăşi vechea condiționare. De obicei această teamă care blochează oamenii în rutina plăților regulate este datorată unei programări din trecut care le spune că aceasta este calea normală şi cea mai uşoară de a fi plătit pentru propria munca. În schimb, eu te încurajez să-ți începi o carieră în vânzări. Vânzările

reprezintă una din profesiile cele mai bine plătite din lume. Poţi face o avere din vânzări. Totodată te poți alătura unei companii de marketing în rețea. O astfel de companie îți poate oferi produsele, sistemul și educația necesară pentru a deveni expert în vânzări și de a avea toate beneficiile care decurg din deținerea unei afaceri fără prea multe griji administrative.

Este clar că nu există niciun angajat care să nu fie îngrijorat de tăieri de salarii, restructurări, concedieri. Un om care caută un loc de muncă de fapt caută acea plasă de siguranţă oferită de un loc de muncă. Dar în loc să gândești că ai nevoie de un salariu de câteva sute de dolari pe săptămână, ai putea să gândești cum poți să faci să câștigi 1 milion de dolari în următorii 5 ani? S-ar putea să consideri că dintr-un salariu este aproape imposibil să realizezi acest lucru, dar există soluția să fii plătit în funcție de rezultat.

Dacă acum ești un salariat, probabil că nu îți place șeful, sau poate te-ai săturat să muncești pentru un salariu egal cu al celorlalți. Este posibil să simți frustarea faptului că ai făcut mai mult decât e necesar și nimeni nu a observat. Aceste probleme pot fi eliminate alegând o cariera în vânzări. Activând în vânzări îți alegi un stil de viață lipsit de majoritatea dezavantajelor asociate cu locurile de muncă obișnuite.

Ziua ta de muncă va fi plină de suișuri și coborâșuri, succese și eșecuri, nu vei mai fi niciodată sclavul unui program fix și vei simți sentimentul satisfacției și împlinirii. Vei învăța tehnici de relaționare cu oamenii, tehnici de vânzări, cum să profiți de limbajul trupului în activitatea profesională. Vei descoperi cum le poți face bine celor din jurul tău și în același timp având și tu un câștig.

Principiile pe care trebuie să le urmezi pentru a avea succes în vânzări sunt descrise în rândurile următoare.

1. Legea numerelor

În vânzări va trebui să faci multe prezentări ale produselor pe care le vinzi. Gândește-te la o prezentare ca la extragerea unei cărți dintr-un pachet de cărți de joc. Fac această analogie pentru a demonstra cum se aplică legea probabilităților în vânzări. Fiecare treflă, inimă roșie sau pică pe care o tragi din pachet reprezintă o prezentare în cursul căreia ți-ai descris în mod profesionist produsul, serviciul sau oportunitatea cât ai putut de bine, dar nu ai reușit să obții un răspuns pozitiv. În schimb, fiecare romb reprezintă o vânzare care îți bagă bani în buzunar sau adaugă un partener nou în afacerea ta de marketing în rețea. Dacă lucrurile stau așa, nu ai vrea oare să extragi cât mai multe cărți cu putință din pachet? Ai știi că atâta timp cât extragi 52 de cărți vei avea 13 romburi, deci 13 vânzări. Dacă ai extrage 156 de cărți, ai avea 39 de vânzări. Te-ai descuraja ori de câte ori ai trage o treflă, inimă roșie sau inimă neagră? Sigur că nu! Singurul lucru care contează este că fiecare din aceste cărți nepotrivite te-a adus cu un pas mai aproape de ceea cea dorești, adică o carte de romb care este echivalentul unei vânzări. Cel care are parte de cele mai multe refuzuri câștigă!

2. Integritatea

O componentă importantă este sinceritatea. Atunci când îți tratezi clienții, cumpărătorii sau asociații cu respect, faci afaceri corecte cu ei și consideri servirea lor o prioritate, poți avea o carieră sau o afacere lungă și prosperă. Imaginează-ți fiecare zi de autodisciplină ca fiind o cărămidă din zidul tău de securitate și sinceritatea ca fiind mortarul ce leagă cărămizile între ele. Principiul acțiunii și reacțiunii se aplică și în vânzări. Ceea ce dai este ceea ce primești sau după faptă și răsplată. Prin urmare dacă îți tratezi corect clienții vei avea parte de vânzări încheiate. Este nevoie să îți pese cu adevărat de cei pe care te străduiești să-i servești și să te gândești la modul în care vor câștiga și ei la fel de mult, dacă nu chiar mai mult decât tine. Atunci atât tu cât și clienții tăi pot beneficia de compasiunea, munca și efortul tău.

3. Primele 90 de secunde

Primele impresii deschid drumul spre succes. Următoarele aspecte trebuie să le ai mereu în minte şi să le aplici de fiecare dată când cunoşti o persoană nouă sau când te întâlneşti cu un potenţial client.

Zâmbeşte. Priveşte-i pe oameni în ochi! Mesajul depinde de voce, iar vocea depinde de ochi, pentru că privirea îţi accentuează mesajul. Contactul vizual consolidează încrederea. Zâmbetul evidenţiază impresia de fericire şi de încredere în forţele proprii.

Modelează-ţi limbajul trupului în funcţie de cel al semenilor tăi pentru a stabili un contact imediat. Trebuie să fii ca un cameleon. Oamenii se simt confortabil şi relaxaţi în compania oamenilor care le seamănă. Conştientizează mesajele pe care le transmite limbajul trupului, pentru că acesta joacă un rol extrem de important în procesul de relaţionare cu oamenii cu care venim în contact. Dacă îţi sincronizezi în mod deliberat trupul cu cel al interlocutorului, iau naştere legături uimtoare.

Sincronizează-ţi vocea cu cea a interlocutorului. Acest lucru duce la stabilirea legăturii în mod inconştient, nu doar în situaţiile în care vorbim faţă în faţă cu o persoană, ci doar când ne auzim, cum se întâmplă atunci când vorbim la telefon. Caracteristicile vocale se nasc din viteză, intensitate, tonalitate şi volumul vocii. Acestea trebuie să corespundă cu cele ale vocii interlocutorului.

Captează imaginaţia oamenilor şi le vei cuceri inima! Foloseşte un limbaj bogat în elemente senzoriale şi în imagini pentru ca interlocutorii să vadă, să audă, uneori poate chiar să simtă sau să guste lucrurile pe care le prezinţi.

_____

4. Recomandările

Cel mai important capital pentru o persoană de vânzări este reprezentat de lista de nume sau baza de date cu clienţi sau potenţiali clienţi. Prin urmare, lista de nume trebuie permanent mărită şi o cale pentru a mări lista de nume este de a cere recomandări. Cea mai mare greşeala pe care o poate face orice persoană care lucrează în vânzări este aceea de a aştepta ca altcineva să-i ofere o informaţie valoroasă. Asta este responsabilitatea persoanei care lucrează în vânzări, nu a altcuiva!

Recomandările au două avantaje principale. Primul este acela că numărul lor este teoretic nelimitat. Al doilea avantaj este că poţi stabili mai uşor o relaţie cu potenţialul client, având în vedere că există o cunoştinţă comună care ţi-a făcut legătura. Există mulţi vânzători care îşi câştigă existenţa bazându-se numai pe vânzările făcute pe baza recomandărilor. Ce s-ar întâmpla dacă singurul scop la fiecare prezentare pe care o faci în ziua respectivă ar fi să obţii zece recomandări? Dacă faci trei prezentări şi ceri zece recomandări, s-ar putea să primeşti cinci recomandări dar totuşi înseamnă 5 X 3= 15 noi clienţi potenţiali, fiecare dintre aceştia având o legătura cu o persoană pe care acum o cunoşti tu.

Atunci când ceri recomandări, tenacitatea şi o atitudine încrezătoare sunt importante. Adresează-te pe un ton încrezător, ca şi când te-ai aştepta să primeşti o grămadă de nume de la clienţii tăi. Momentul în care ceri recomandări ar trebui să fie la sfârşitul prezentării. Întrebând prea devreme, clientul s-ar putea să nu se mai simtă obligat să cumpere din cauză că a oferit recomandări.

5. Încrederea

Atunci când crezi că tot ce ai de oferit este ceva de care toată lumea are nevoie, vei fi mai convingător şi eficient în prezentările facute. Atunci când crezi în produsul, serviciul sau oportunitatea pe care o oferi, prezentările pe care le faci vor fi mai credibile şi mai atrăgătoare pentru oricine participă la ele. Asigură-te că eşti hotărât să crezi cu atâta putere în produsul, serviciul sau oportunitatea pe care o oferi, încât să vrei să o împărtăşeşti tuturor. Atunci când crezi că oricine va vedea ceea ce ai de vânzare va dori acel lucru, este normal să vrei să-l prezinţi din ce în ce mai mult. Acest lucru creşte entuziasmul şi credibilitatea. Prin urmare vei câştiga vânzări sau asociaţi.

6. Preţul mare

Aruncă în discuţie un preţ mare încă de la început. Pe masură ce prezinţi produsul şi le stârneşti interesul clienţilor, le demonstrezi că au nevoie de ceea ce oferi şi totodată vei dobândi o mai mare încredere interioară ştiind că ei cred că produsul este mai scump decât în realitate. Veştile proaste se spun întotdeauna primele. După şocul iniţial al veştilor proaste (preţul prea mare), veştile bune (combinaţia dintre calitate şi preţul real de vânzare, mai scăzut) amortizează lovitura şi poate chiar oferă o compensaţie pentru ea.

Începe-ţi prezentarea arătând un contract deja completat cu preţul celui mai scump pachet. Probabil că te aştepţi ca nimeni să nu cumpere la preţul acesta. Acest lucru oferă un preţ de pornire care să absoarbă o parte din şocul resimţit iniţial la vederea etichetei cu preţul. O altă metodă este să menţionezi verbal un preţ cu mult peste preţul real de vânzare al produsului tău.

Afişând o manieră încrezătoare şi lipsită de griji de a comunica preţul, transmiţi faptul că eşti de părere că produsul tău este de mare valoare. Aruncând în discuţie un preţ mai mare, îţi pregăteşti potenţialii clienţi să afle preţul real şi să creadă că fac o adevărată afacere. Dacă potenţialul client oscilează între faptul că

îşi doreşte produsul dar nu vrea să plătească preţul exorbitant cerut iniţial, probabil va accepta orice preţ mai mic decât primul. Deci discuţia de vânzare ar trebui să se încheie cu "vestea bună este că poţi achiziţiona acest produs la preţul de..." şi vei menţiona un preţ mai mic decât cel iniţial creând impresia că faci o ofertă care este valabilă doar în momentul respectiv.

7. Crearea valorii şi definirea nevoii

Dacă un client caută o bormaşină atunci nevoia lui pe care o rezolvă bormaşina este de a da găuri. Deci clientul plăteşte pentru acele găuri. Valoarea bormaşinii în acest caz este că poate să dea găuri.

Dacă un client caută un pat atunci nevoia lui pe care o rezolvă patul este un somn bun. Deci clientul plăteşte de fapt pentru a dormi bine. Valoarea unui pat în acest caz este că poate oferi un somn bun.

Faptul că potenţialul tău client crede că are nevoie de produsul sau serviciul pe care îl oferi, îi conferă acestuia valoare. Ceea ce trebuie ca tu să faci ca să ai succes în vânzări este să construieşti valoare şi să creezi nevoie. Valoarea unui produs poate fi reprezentată de: uşurinţa folosirii, scutirea de efort, este mai estetic, mai rapid, mai puternic. Un produs sau serviciu este valoros pentru că are caracteristicile şi avantajele pe care le doreşte clientul. În schimb, un produs sau serviciu este necesar atunci când economiseşte timp sau bani, oferă sănătate sau siguranţă.

Să presupunem că singura maşină cu frâne este un Rolls Royce. Este clar că preţul Rolls Royce-ului este mult mai mare decât al oricărei maşini. Un client obişnuit va opta pentru o maşină obişnuită, dar când va realiza că datorită lipsei frânelor va investi foarte mulţi bani în repararea caroseriei, atunci va identifica nevoia şi va fi dispus să plătească preţul suplimentar pentru satisfacerea nevoii.

Prin urmare, dacă vrei să fii un vânzător bun trebuie să subliniezi nevoia rezolvată de produsul sau serviciul tău şi să creezi valoare.

Cel mai bun exemplu al succesului în vânzări probabil că este Joe Girard. Joe Girard este unul dintre cei mai buni oratori, susține discursuri oferindu-și serviciile de pregatire și perfecționare a angajaților în domeniul privat, public sau liber profesioniștilor din companii mici sau mari. Este autorul betseller-urilor "Cum să vinzi orice oricui" și "Scenariul ascensiunii". Joe Girard a muncit pentru Detroit Free Press ca distribuitor de ziare când avea nouă ani, apoi a spălat vase, a livrat tot felul de produse din casă în casă, a asamblat cuptoare și a fost muncitor în construcții înainte de a-și începe cariera în vânzări la reprezentanța Chevrolet din Eastpointe, Michigan. Până a părăsit reprezentanța el vânduse 13.001 mașini en-detail în cei 15 ani de cariera, în care 1.425 de mașini le-a vândut doar într-un singur an - 1973 - an în care a fost desemnat de Cartea Recordurilor "cel mai bun vânzător din lume" pentru 12 ani consecutivi. El încă deține recordul mondial al tuturor timpurilor pentru numărul de mașini noi vândute en-detail într-o singură zi (18 unități), într-o lună (174 de unități), într-un an (1.425 de unități) în 15 ani de carieră (13.001 unități).

În concluzia acestui capitol, în vânzări ești plătit pentru rezultate, nu după numărul de ore lucrate. Ești plătit mai mult pentru efort decât pentru talent. O carieră sau afacere în vânzări cu o atitudine disciplinată, orientată către atingerea țelurilor, perseverență, poate însemna un singur lucru: bogăție și prosperitate pentru tine!

Vinde pe Ebay

Cunonscutul site de licitaţii online eBay îţi poate oferi cea mai simplă modalitate din câte există de a-ţi înfiinţa o afacere la tine acasă, fără să-ţi dai demisia de la jobul actual. Asta pentru că a devenit nu doar un loc unde milioane de oameni cumpără lucruri, ci şi un loc foarte bun unde poţi să vinzi lucruri, ceea ce înseamnă că îl poţi folosi pentru a-ţi crea o afacere la domiciliu şi o sursă de venit secundară.

eBay Inc. este o companie americană de comerţ şi shopping online care deţine diverse site-uri web şi face afaceri pe internet, aparţinând astfel de branşa E-commerce. Tot „eBay” se numeşte şi aplicaţia internet principală a acestei companii. La ora actuală eBay este cea mai mare companie din lume axată pe licitaţii online. Compania a fost fondată în 1995 de către Pierre Omidyar în oraşul San José, California, SUA, iniţial sub numele "auctionweb".

Pe parcursul anilor afacerea firmei, se poate spune şi piaţa afectată, care la început a fost "de la persoană particulară la persoană particulară" ("Consumer-To-Consumer" sau C2C), a devenit din ce în ce mai mult o platformă "de la comerciant la persoană particulară" ("Business-to-Consumer" sau B2C), altfel spus, a evoluat de la talcioc la prăvălie, deoarece pe lângă persoanele particulare, care de obicei vând obiecte mai mult sau mai puţin uzate, acum mai există şi foarte mulţi comercianţi profesionişti cu articole în stare nouă cu garanţie.

Pentru a folosi aplicaţia Internet eBay nu este nevoie de niciun software special, drept care utilizatorii nu-şi consumă timpul cu descărcarea, instalarea sau întreţinerea vreunui software. Mai întâi se activează browser-ul standard, se introduce adresa site-ului eBay din ţara dorită şi deja oricine poate citi toate ofertele de produse şi servicii. Pentru a oferi sau a cumpăra produse este însă nevoie de o înregistrare prealabilă, cu identificator şi parolă alese special pentru

această aplicaţie.

Detalii despre licitaţii.

Felul cum decurge o licitaţie online la eBay diferă destul de mult de licitaţiile tradiţionale. Două exemple de diferenţe:

Ofertantul/furnizorul trebuie să stabilească sfârşitul licitaţiei sale pentru o anumită zi, oră, minut şi secundă;

Afişajul nivelului curent la care s-a ajuns diferă de ultima ofertă făcută. Regulile exacte ale afişajului sunt însă publicate pe site.

În eBay există însă şi vânzări la un preţ fix, oferte permanente precum şi alte variante de comerţ.

În eBay se scot zilnic la licitaţie şi deci se vând/cumpără global milioane de obiecte, noi sau utilizate, cum ar fi: obiecte pentru colecţionări, decoraţiuni, aparate casnice, aparate electronice, unelte, mobilă, autoturisme şi piese de schimb, bijuterii, îmbrăcăminte, CD-uri cu muzică sau software, cărţi şi multe, multe altele. Începând din 2005 se vând şi obiecte industriale şi comerciale. În general se pot scoate la licitaţie orice fel de obiecte, cu condiţia să nu fie ilegale (cum ar fi piei de animale ocrotite, droguri, marfă de contrabandă, bani falşi) şi să nu contravină regulilor interne stabilite de eBay. Vânzătorii sunt întotdeauna obligaţi să descrie obiectul pus în vânzare cât mai corect şi pot introduce şi fotografii ale obiectului, fiind responsabili pentru corectitudinea descrierii. De asemenea se pot scoate la vânzare sau licitaţie şi servicii, nu numai obiecte.

Am citit despre o femeie, Mary din Statele Unite care câştigase 2500$ în mai puţin de o lună vânzând haine pe eBay. Altă persoana, Kim, tot din Statele Unite a început să vândă antichităţi pe eBay, iar această afacere a ajuns după puţin timp să înregistreze vânzări de peste 100.000$ pe lună.

În 2015, pe eBay s-au tranzacţionat bunuri în valoare de aproximativ 80 miliarde de dolari ceea ce înseamnă în jur de 220 milioane de dolari zilnic.

Pe eBay poţi face bani în două feluri.

1. Poţi folosi eBay ca pe o modalitate ieftină (aproape gratuită) de a oferi milioanelor de cumpărători potenţiali un produs sau serviciu pe care tu îl deţii.

2. Poţi folosi eBay pentru a găsi un bun subapreciat pe care îl poţi vinde la un preţ mai mare, fie pentru că ştii cum să-i creşti valoarea (de exemplu restaurând produsul respectiv), fie pentru că ai anumite cunoştinţe de specialitate care să-i permită să vezi o afacere bună acolo unde alţii nu văd nimic.

Cu ajutorul eBay, un hobby poate deveni o afacere profitabilă. Poate eşti confecţionar de bijuterii fanteziste şi te gândeşti cum să le vinzi unui număr cât mai mare de persoane. eBay îţi poate oferi o piaţă de desfacere de sute de milioane de utilizatori. Deschide-ţi un cont şi pune poze cât mai atractive şi reprezentative cu produsele tale. Analizează ce preţuri au produsele concurente şi stabileşte un preţ competitiv pentru produsele tale. Dacă ceri cu 10% mai puţin decât concurenţa, ai şanse să-ţi vinzi mult mai repede produsele. Conform statisticilor, există afaceri cu vânzări de bijuterii hand-made pe eBay care ating vânzări de peste 6000$ lunar. Dacă ai o mică fabrică de confecţii sau un atelier vestimentar, poţi lua în considerare vânzarea confecţiilor pe eBay. Dacă eşti colecţionar de bani vechi sau de timbre, îţi poţi vinde colecţiile pe eBay pentru un profit considerabil.

Unul din lucrurile care fac din sectorul licitaţiilor online o alternativă viabilă pentru cei care caută modalităţi de a-şi asigura o sursă de venit nouă este faptul că eBay ajută începătorii să-şi pornească afacerea. Site-ul eBay este plin de materiale informative, prezentări, servicii şi alte instrumente menite să te ajute să-ţi pui afacerea pe picioare cât mai rapid cu putinţă. EBay coţine un Learning Center cu link-uri către o gamă impresionantă de instrumente şi servicii, cursuri şi seminarii online despre principalele aspecte ale lansării unei afaceri. Găseşti şi o colecţie uriaşă de forum-uri, chatroom-uri şi comunităţi unde poţi interacţiona cu alţi membri cu experienţă mai mare de la care poţi cere sfaturi.

Pentru multă lume, cel mai mare avantaj al eBay este faptul că-ţi permite să faci afaceri în toată lumea şi să interacţionezi cu mulţi alţi oameni, fără să trebuiască să ieşi vreodată din casă.

În concluzie:

eBay este cel mai bun exemplu de ce se poate întâmpla atunci când combini dorinţa de modă veche de a gestiona o afacere de acasă cu tehnologia internetului

poţi folosi eBay ca să oferi un produs sau serviciu deja existent către milioane de potenţiali clienţi

poţi folosi eBay ca să găseşti un bun de consum subapreciat pe care îl poţi revinde la un preţ mai mare

eBay oferă un număr mare de servicii, tutoriale şi instrumente făcute să ajute începătorii să-şi pornească afacerea

Colecționează obiecte de artă, numismatică

Cea mai profitabilă investiţie pe timp de criză este arta! Cine stăpânește arta de a face bani, poate face bani din artă. Când băncile consideră sub 2% o dobândă generoasă iar bursele au devenit nesigure atunci ies la iveală beneficiile investiţiilor în artă care par a fi substanţiale. Randamentul artiștilor români vânduți în ultimii 15 ani a fost în medie de 27%. Dacă luăm cazul unor lucrări autohtone, prețul uleiurilor lui Nicolae Grigorescu a crescut cu 40%, Luchian a fost tranzacţionat în 2001 cu 5.000 de euro, pentru a ajunge la aproape 150.000 în 2010, iar Gheorghe Petrașcu a avut un randament de peste 40% din 1996 încoace.

Obeictele de artă reprezintă un mod de a combina pasiunea pentru artă şi consolidarea averii. Tablourile pictorilor cunoscuţi se pot aprecia considerabil în următorii ani. Dacă eşti un astfel de colecţionar, poţi realiza un profit considerabil în momentul în care vinzi lucrări din patrimoniul propriu.

Sunt anumite persoane care colecţionează tablouri nu doar „de amorul artei“, dar mai ales pentru potenţialul de câştig. Este vorba despre aşa numiţii colecţionarii - investitori, persoane pentru care picturile semnate de Luchian sau Grigorescu reprezintă active la fel de investibile ca acţiunile la bursă sau imobiliarele. Colecţionarii - investitori sunt persoane care recunosc curentele artistice şi fazele de creaţie ale pictorilor pentru că în baza acestor informaţii decid dacă cumpără sau nu un tablou. La fel cum un investitor la bursă se uită în bilanţul contabil al unei companii listate pentru a decide dacă acţiunile firmei sunt o ţintă bună de investiţii, în acelaşi mod un colecţionar analizează o operă de artă din prisma potențialului de apreciere al prețului. Sumele cu care se vând capodoperele din patrimoniul naţional sunt de ordinul a câteva sute de mii de euro.

Însă nu toţi colecţionarii sunt dispuşi să mobilizeze sume atât de mari pentru

achiziţia unui singur tablou. Astfel că aici intră în scenă, sau mai bine zis, în galerie, fondul de investiţii în artă. Fondul mobilizează resurse financiare de la investitori privaţi pentru a achiziţiona tablouri. Astfel investitorii în fond devin proprietari „în comun“ ai unei galerii de artă construite după reguli stricte de evaluare şi autenticitate, asemenea unui portofoliu de active. Ca exemplu, un astfel de fond de investiţii în artă în Romania este Certinvest Artă Românească. În anul 2014, după trei ani de funcţionare, existau 63 de investitori iar fondul deţinea o avere de 2,8 milioane de euro. În 2011, primul an de funcţionare, a deţinut şi peste 50 de opere de artă - o adevărată galerie.

Investiţiile în artă, recunoscute mai ales pentru atributele de a conserva averile în perioade de criză, când activele tradiţionale precum acţiunile sau imobiliarele dau greş, au ingredientele necesare pentru a bate noi recorduri în următorii ani. În 2008, piaţa de artă din România a cunoscut prima vânzare de peste 100.000 de euro într-o licitaţie publică, pentru „Fată în roz“, de Nicolae Tonitza, pentru ca pragul de 300.000 euro să fie depăşit în 2013 de un al treilea mare maestru al artei româneşti, Ştefan Luchian. Un alt exemplu: în vânzările de top intră un tablou de Nicolae Grigorescu, „Cârciumă la Rucăr“, adjudecat în cadrul unei licitaţii Artmark pentru 230.000 de euro în aprilie 2011.

Specialiştii se aşteaptă ca, într-o perioadă de doi până la cinci ani, să se ajungă la preţul de adjudecare de peste o jumătate de milion de euro pentru capodopere ale patrimoniului naţional, potrivit raportului pe 2013 al pieţei româneşti de artă, realizat de IMA - Institutul pentru Managementul Artei al Artmark.

Și numismatica este un domeniu care nu trebuie neglijat dacă urmărești porfituri de pe urma aprecierii unor anumite bunuri. Monedele vechi se transformă în averi nou-nouțe. Monedele au prezentat întotdeauna interes pentru tripla lor valoare: istorică, culturală și financiară. Însă în ultimii ani, tranzacțiile cu bani vechi au căpătat amploare pe plan internațional, prețurile, aflate în continuă ascensiune, ajungând chiar la un milion de dolari, cum este cazul monedei de un dolar din 1804. Numismatica reprezintă o investiție pe termen lung, pe cât de costisitoare, pe atât de avantajoasă.

Toate monedele lumii se regăsesc într-un catalog american, “World Coins”, care publică anual cotaţiile pentru fiecare dintre ele. Suma reprezintă un punct de reper pentru valoarea pieselor, preţul real fiind dat de licitaţiile numismatice, în funcţie de suma adjudecată, care este adesea mult mai mare decât cea din cataloagele internaţionale. Valoarea monedelor creşte în permanenţă, conform estimărilor oficiale. Cele fabricate din metale comune se apreciază cu peste 25% la fiecare cinci ani, iar cele din metale preţioase, cu 25% în doi ani.

Criteriul principal în valorificarea pieselor numismatice este raritatea şi nu vechimea lor. Astfel, o moneda antică română, de acum 2000 de ani, poate fi achiziţionată cu doi, trei euro, pe când una apăruta pe timpul lui Ceauşescu, în ediţie limitată, este cotată la 7.000 de euro, elementul de diferenţiere fiind tirajul. Succesul se datorează liberalizării pieţei la nivel mondial: majoritatea statelor nu impun restricţii la exportarea monedelor de pe teritoriul lor. O dată cu ridicarea barierelor de circulaţie a monedelor, Polonia, Ungaria, Rusia si Cehia sunt exemple unde valoarea numismaticii a crescut cu peste 1.000% în ultimii cinci ani.

Urmând exemplul altor obiecte de artă, numismatica reprezintă o investiţie sigură pe termen lung. Valoarea banilor vechi nu scade niciodată, deoarece, contrar cazului produselor tehnologice, arta nu se depreciază în timp.

STRATEGII

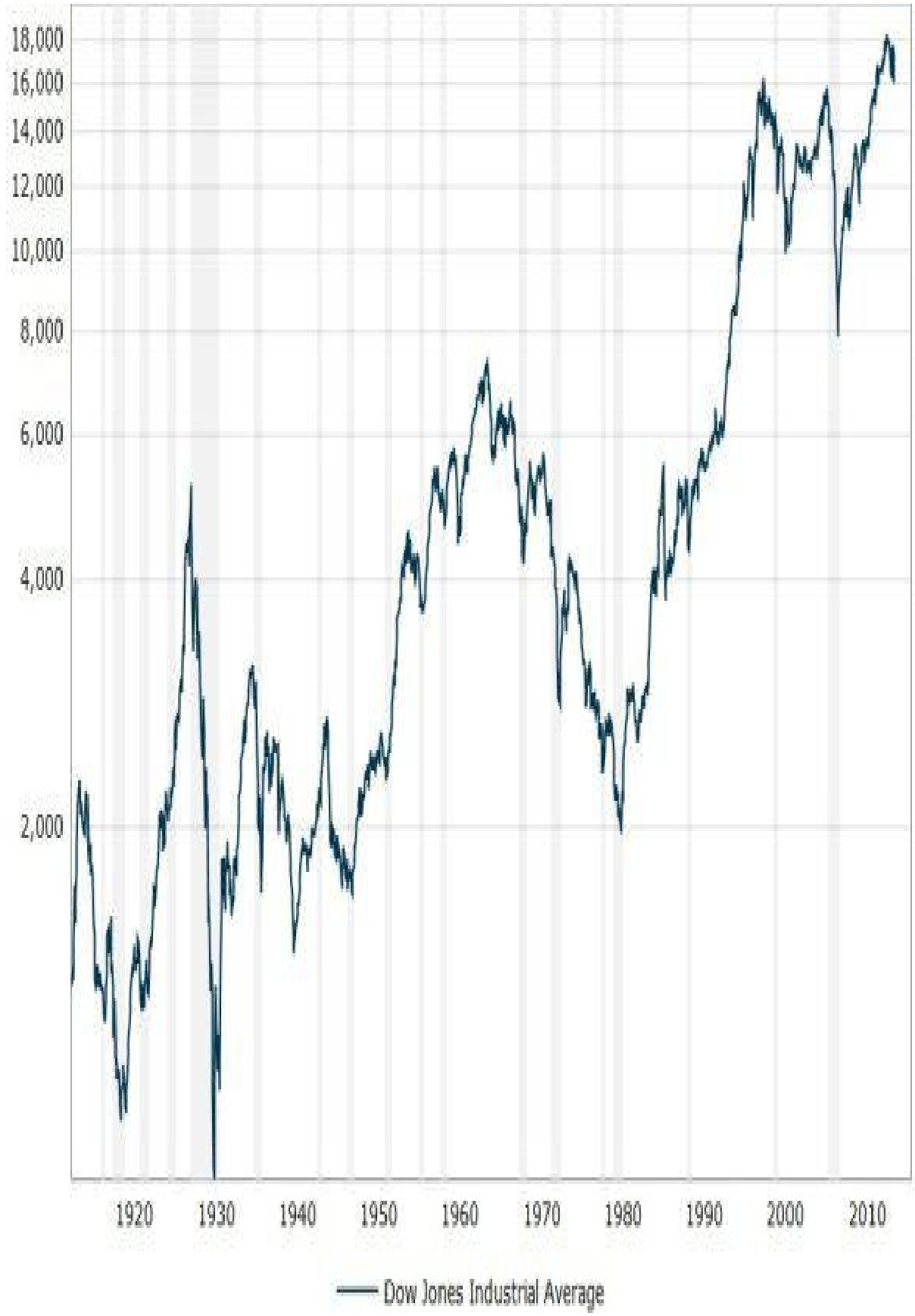
Ciclul 20-10-5

În partea a treia a cărţii, cea referitoare la piaţa de capital am prezentat metode de a face profit atunci când piaţa creşte dar şi atunci când piaţa scade. Un investitor sofisticat ştie că pe platformele de tranzacţionare se pot câştiga bani atât pe trend ascendent (prin poziţii long) cât şi pe trend descendent (poziţii short). Dacă piaţa acţiunilor merge bine, plasamentele în acţiuni sau derivate aduc profit ulterior prin vânzarea la un preţ mai mare. Dacă piaţa acţiunilor scade, se pot vinde instrumente financiare derivate (prin luarea unor poziţii short) în ideea de a le cumpăra ulterior mai ieftin şi a marca profit. Aurul, argintul şi petrolul pot aduce profituri semnificative dacă se indentifică momentul ideal pentru a investi în aceste active. Dar cum putem identifica când piaţa acţiunilor merge bine respectiv rău sau când metalele preţioase au o perioadă mai bună? Există diverse metode de analiză tehnică şi fundamentală care pe termen scurt sau mediu îţi oferă anumite indicii dar fără să îţi ofere siguranţă de 100%. Privind însă pe termen lung, care cuprinde mai mulţi ani, cu toate că nu există o metodă de a prezice exact evoluţia pieţelor, totuşi, răspunsul ar putea fi dat de ciclul 20-10-5.

Piaţa de acţiuni domină piaţa de investiţii pentru o perioadă de 20 de ani. Când cel de-al 20-lea an se apropie, posibilitatea unei prăbuşiri a pieţei bursiere creşte. După prăbuşire, piaţa tinde să rămână la valori scăzute pentru o perioadă de 10 ani. În timpul celor 10 ani în care piaţa de acţiuni se află la acest nivel, mărfurile de consum, cum sunt aurul, argintul, petrolul şi proprietăţile domină lumea investiţiilor. Iar la fiecare 5 ani are loc un dezastru de proporţii.

Voi demonstra acest lucru cu ajutorul graficului indicelui bursier Dow Jones Industrial Average pe 100 de ani şi cu ajutorul graficului preţului aurului pe ultimii 100 de ani. Indicele Dow Jones urmăreşte evoluţia celor mai importante 30 de companii din Statele Unite. Este vorba de companii stabile, de dimensiuni mari şi profitabile.

Grafic indice Dow Jones 1915 - 2015


18,000
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
1920
1930
1940
1950
1960
1970
1980
1990
2000
2010
Dow Jones Industrial Average

Între 1940 şi 1960 a fost o perioadă favorabilă acţiunilor. Indicile Dow Jones şi-a triplat valoarea în această perioadă.

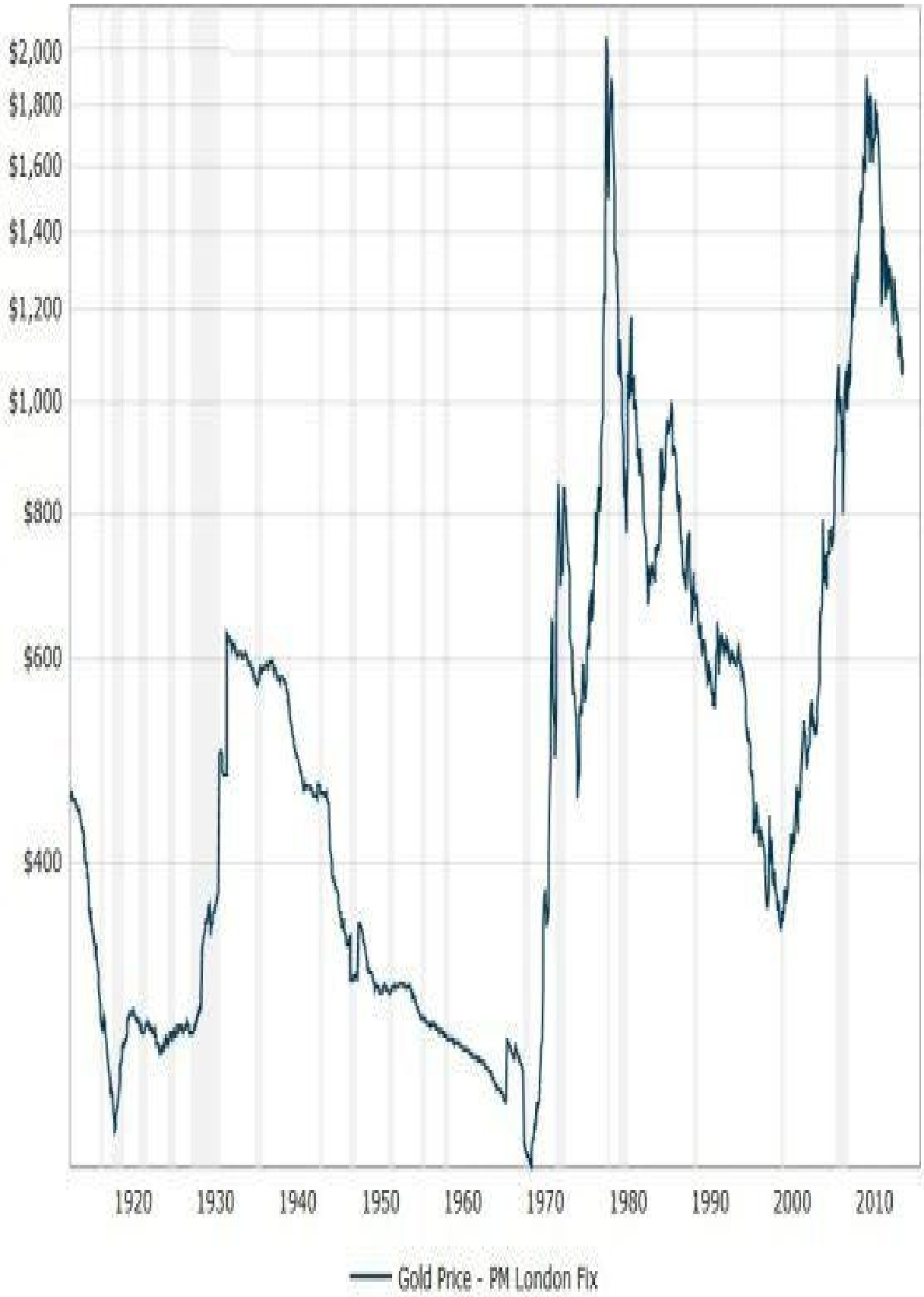
Între 1960 şi 1980 a avut loc un declin al pieţei acţiunilor. Indicele Dow Jones a ajuns la sfârşitul anilor 80 la aceeaşi valoare pe care a avut-o la începutul creşterii din anii 40.

Între 1980 şi 2000 acţiunile iar au mers bine. Indicele Dow Jones şi-a marit valoarea de 8 ori, de la 2.000 de puncte la 16.000 de puncte.

După anul 2000 a început declinul culminând cu marea criză din anii 2007 – 2008 când indicele Dow Jones a pierdut 50%.

Intervalele de timp menţionate mai sus sunt de 20 ani, cicluri în care piaţa acţiunilor a mers fie bine, fie rău. Să analizăm acum graficul preţului aurului pe ultimii 100 de ani.

Grafic aur 1915 - 2015


$2,000
$1,800
$1,600
$1,400
$1,200
$1,000
$800
$600
$400
1920
1930
1940
1950
1960
1970
1980
1990
2000
2010
Gold Price - PM London Fix

În perioada în care piata acţiunilor a avut o evoluţie pozitivă, adică între anii 40 şi anii 60, preţul aurului a înregistrat un declin. Aproape de 1970, aurul a început o evoluţie pozitivă atingând apogeul de 2000$ pe uncie la sfârşitul anilor 70.

Între 1980 şi 2000 când piaţa acţiunilor a dominat lumea investiţiilor, preţul aurului a coborât mult. În anul 2000 o uncie se vindea cu 370$.

După anul 2000, când piaţa acţiunilor a început evoluţia negativă, preţul aurului a început să se aprecieze. A urmat o perioadă de 10 ani în care preţul aurului a tot crescut până la 1800$ pe uncie. Apoi a început iar declinul.

Deci metalele preţioase urmează cicluri ascendente şi descendente, car durează în jur de 10 ani.

Şi previziunea referitoare la dezastrele de proporţii care au loc o dată la 5 ani se pare că se adevereşte. Evenimente cum ar fi prăbuşirea bursiera, eşecul din sfera economiilor şi a împrumuturilor, prăbuşirea pieţei imobiliare şi evenimente tragice sau dezastre naturale au loc la fiecare 5 ani.

În 11 septembrie 2001 a avut loc dezastrul de la New York care a culminat cu prăbuşirea trunurilor gemene şi atacul asupra Pentagonului. Dolarul american a avut de suferit la fel ca şi piaţa bursieră americană.

După mai puţin de 4 ani, la 26 decembrie 2004, un seism submarin cu o magnitudine de 9,0 grade pe scara Richter desfășurat în estul Oceanului Indian având epicentrul în mare, aproape de coasta nordică a insulei indoneziene

Sumatra, a provocat o serie de valuri tsunami care au afectat regiunile costiere ale unui număr de opt țări asiatice şi care au cauzat moartea a peste 120.000 de persoane. A fost un eveniment major cu impact şi asupra economiei Asiatice.

În 2006 s-au creat premisele crizei financiare din 2007-2008 cauzate de datoriile fără acoperire şi naşterea bulei imobiliare.

În 2011 a avut loc dezastrul de la Fukushima (Japonia). Un cutremur de 9,0 grade pe scara Richter produs în largul coastei regiunii Tohuku, Japonia a provocat valuri tsunami în Pacific de peste 10 metri înălţime. În urma seismului a fost declarată stare de urgență nucleară în Japonia din cauza unor probleme la centralele nucleare Fukushima I și Fukushima II din Prefectura Fukushima. Pierderile economice ca urmare a catastrofei au fost de circa 210 miliarde de dolari americani în prima jumătate a anului 2011.

Un dezastru de proporţii pentru unii oameni poate fi oportunitate pentru alţi oameni. De pildă, investitorii pot profita de efectele economice negative asupra anumitor active care pot înregistra scăderi semnificative, putând fi cumpărate la preţuri foarte mici. Aşa cum am precizat, se poate face profit şi când piaţa înregistrează scădere dar şi când piaţa este în creştere. Important este sa identifici oportunităţile şi să acţionezi în consecinţă.

Banii altor oameni, timpul altor oameni

Cum să scapi de rutina unui job de la 9 - 18 şi de lupta cotidiană pentru supraviețuire? Soluția este să faci banii să lucreze pentru tine în loc să lucrezi tu pentru bani. Acest lucru se poate realiza construind active producătoare de flux de numerar. Când venitul lunar provenit din active depășește cheltuielile lunare, ai obținut libertatea financiară și ai câștigat lupta pentru supraviețuire. În acest moment ai posibilitatea de a alege dacă te mai duci la serviciul actual doar pentru că vrei să faci acest lucru, sau dacă renunți la serviciu fără să-ți schimbi însă modul de viață și nivelul de trai.

Există patru categorii de active:

a) proprietățile imobiliare

b) titlurile de valoare (acțiuni, obligațiuni)

c) afacerile

d) metalele pretioase (exemplu: aur, argint) şi mărfurile (exemplu: petrol)

O persoană obișnuită are nevoie de timp pentru a strânge bani. Oamenii tind să limiteze resursele pe care trebuie să le investească la ceea ce au putut economisi. Însă nu ești limitat de propriile resurse! Poți utiliza banii altora și timpul altora. În loc să cheltuiești bani pentru a-ți dezvolta propria afacere, lasă pe altcineva să

o clădească pentru tine cu resursele și banii săi.

În genreal, utilizarea banilor altor oameni și a timpului altor oameni se regăsește în rândul proprietarilor de afaceri și investitorilor. Conceptul de bază al banilor altora este simplu: tu dobândești sau realizezi bunuri generatoare de venit prin utilizarea banilor din alte resurse decât cele proprii.

Probabil că ai utilizat deja banii altora dar fără să-ți dai seama de acest lucru. Te-ai aflat vreodată în situaţia de a dori să cumperi o proprietate imobiliară pentru a o închiria, dar nu puteai să acoperi suma necesară? Faptul că nu puteai plăti toată suma înseamnă că nu puteai obține proprietatea? Nu. În mod normal, te duci la bancă și obții un împrumut. Obținerea unui împrumut pentru a cumpăra o proprietate imobiliară constituie o modalitate clasică de utilizare a banilor altora. Banca de la care iei împrumutul reprezintă sursa pentru "banii altora".

Conceptul de utilizare a banii altora nu se aplică numai proprietăților imobiliare. Să presupunem că ai o idee și dorești să clădești o afacere pe baza ei, dar nu dispui de capital necesar. Sau ai mai multe idei și mai multe ocazii, dar nu dispui de bani suficienți pentru toate. Faptul că nu dispui de capital înseamnă oare că oportunitatea de afaceri nu-ți este accesibilă? Nu. Trebuie să alegi între ocaziile care apar? Nu. Te poți folosi de banii altora și resursele altora pentru a clădi o afacere și a te folosi de ocaziile apărute.

Banii altora pot lua diverse forme și pot proveni din diverse surse. După modul de rambursare, banii altora se împart în următoarele categorii:

- datoria

- participaţia

- servicii la schimb

Pentru iniţierea şi construirea unei afaceri, dacă nu dispui de capital, ai nevoie de strângerea banilor din alte surse iar acest proces poartă denumirea de "formare de capital" sau "obţinerea finanţării". Această acţiune implică în mod normal contractarea unei forme de împrumut (datorie) sau vinderea de acţiuni ale firmei (participaţie).

Între sursele de "banii altora" găsim: investitori particulari cu capital propriu ridicat, instituţii financiare şi fonduri (bănci, companii de împrumuturi, companii de asigurări, firme de investiţii de capital comercial) şi oferte de vânzare a acţiunilor (procente din firmă oferite spre vânzare investitorilor), cum ar fi plasamente private şi oferte publice iniţiale. Există şi alte surse neconvenţionale cum ar fi prietenii şi familia, partenerii, clienţii (prin plăţile în avans) şi programele de împrumut sau subvenţii guvernamentale.

A treia categorie a banilor altora este reprezentată de "serviciile la schimb". În loc să îţi ofere banii direct, alte persoane sau firme furnizează servicii sau resurse specifice iar tu va trebui să le oferi în schimb o parte din profitul realizat.

Surse de capital:

- venit din alte surse

- fluxul de numerar al firmei tale

- vânzarea/închirierea/licențierea proprietăților fizice și/sau intelectuale

- economii acumulate

- cadouri

- finanțări nerambursabile (guvern, fonduri Europene)

- împrumuturi

- vânzarea acțiunilor firmei

Banii altora respectiv timpul și efortul altora sunt două aspecte care formează un tot unitar. Cu ajutorul banilor altora îți construiești afacerea prin utilizarea banilor obținuți de la alte persoane. Prin timpul și efortul altor oameni înseamnă că îți clădești afacerea utilizând resursele disponibile ale altor persoane (timp și efort).

În cazul unei afaceri de multi level marketing, utilizarea resurselor altor oameni (timp și efort) sunt evidente. În momentul în care ai construit o structură solidă de parteneri, timpul și efortul acestora multiplică timpul și efortul tau. Singur, ai un nivel limitat de timp și efort pe care îl poți investi în afacere. Cu cât rețeaua ta este mai mare, cu atât resursele liderilor din rețeaua ta (timp și bani) lucrează

mai mult în favoarea ta. Chiar şi când tu nu poţi fi activ, cineva din reţeaua ta investeşte timp si efort în creşterea afacerii lui şi implicit în creşterea afacerii tale.

Un exemplu care evidenţiază diferenţa între banii altora şi resursele altora este următorul: dacă cineva îţi pune la dispoziţie banii pentru cumpărarea unui laptop, atunci e vorba de folosirea banilor altora, însă va trebui să foloseşti resursele tale de timp şi efort pentru a te duce la mgazin şi

a cumpăra efectiv laptopul. Dacă cineva îţi cumpără laptopul şi apoi ţi-l pune la dispoziţie atunci te-ai folosit atât de banii altora cât şi de resursele altora. Tu nu mai trebuie să investeşti nici bani, nici timp, nici efort.

În cazul unei afaceri clasice, folosirea resurselor altora se poate realiza printr-un parteneriat strategic prin care poţi obţine resurse virtuale, angajaţi, capacitate de producţie, canale de distribuţie. Baneficiezi de aceste resurse fără să mai fie nevoie să cheltuieşti timp, efort şi bani pentru a le dezvolta singur.

Utilizarea banilor altora îţi oferă posibilitatea de a profita de oportunităţile apărute. Îţi permite să participi la afacerea care, în caz contrar, ţi-ar depăşi resursele. Îţi permite să începi afacerea la care ai visat chiar dacă nu dispui de capital necesar. De asemena îţi permite să investeşti în proprietatea imobiliară la care ai visat, chiar dacă nu dispui de întregul capital necesar.

Banii altora îţi oferă mai mult timp. Să spunem că ai aflat de o potenţială proprietate imobiliară de vânzare, care valorează 200.000 euro dar vânzătorul cere doar 100.000 euro pe ea. Aceasta este o ocazie rară. Ca să pui mâna pe ea, trebuie să acţionezi repede. Să presupunem că nu ai 100.000 euro în cont. Care sunt opţiunile tale reale? Cât timp ţi-ar lua să economiseşti 100.000 euro? Dar cât timp ţi-ar lua să împrumuţi 100.000 euro? Sau cât timp ţi-ar lua să te asociezi

cu un partener cu care să cumperi împreună proprietatea respectivă? În acest fel te folosești de banii altora ca de o pârghie pentru a câștiga timp.

Banii altora îți sporesc activele și beneficiezi de întreaga apreciere a activelor. Să presupunem că investești într-o afacere iar aportul de capital este 25% din banii tăi și 75% din banii altora. De asemenea te folosești și de resursele altora pentru clădirea afacerii în schimbul unei părți din profit. Dacă valoarea firmei crește, tu vei beneficia de întreaga apreciere a valorii firmei, chiar dacă ai contribuit doar cu 25% din capitalul necesar și te-ai folosit de timpul, efortul și infrastructura altora.

Banii altora te ajută să împarți riscul. Unele oportunități prezintă potențiale profituri uriașe, dar și riscuri reale de eșec. Nu orice afacere este un succes. Poate există o problemă legată de găsirea chiriașilor pentru proprietatea cumpărată. Noul tău produs s-ar putea să nu se vândă la fel de bine și de repede cum ai anticipat. Chiar dacă îți permiți să finanțezi singur afacera, poate nu dorești să riști întreaga sumă. Poți reduce riscul prin împărțirea lui cu alți parteneri.

Care sunt costurile utilizării banilor altora? S-ar putea să trebuiască să plătești dobânda sau să renunți fie la o parte din acțiunile firmei, fie la o parte din profitul realizat. Dacă utilizezi propriile fonduri, nu ai avea această cheltuială (dar nici nu beneficiezi de avantajele rezultate din folosirea banilor atora). Există atât costuri pe termen scurt cât și costuri pe termen lung. Prețul poate fi monetar sau nemonetar cum ar fi: obligații și responsabilități adiționale sau renunțarea la un anumit nivel de independență sau control al afacerii. În general, cu cât riscul perceput de investitor este mai mare, cu atât compensația și puterea de control asupra companiei la care se așteaptă acesta sunt mai mari. Beneficiile rezultate din folosirea banilor altora merită foarte adesea prețul plătit. În unele cazuri, te poți gândi la cost ca la prețul biletului de intrare în joc. Chiar dacă s-ar putea să trebuiască să renunți la un segment din afacere sau din profit, chiar și un mic procent dintr-o valoare mare poate fi mult mai important decât 100% dintr-o valoare mică. Prin îndatorare, acest lucru este în special valabil dacă unicul

motiv pentru care ai putut profita de o oportunitate a fost prin folosirea banilor altora.

Concluzie

Atunci când descoperi că resursele tale sunt depășite de costurile unei investiții, ce variante ai?

* O variantă ar fi să uiți de ocazia respectivă

* Altă opțiune este să încerci să acumulezi resursele necesare (economisirea banilor) și să speri că ocazia va mai fi încă de actualitate când vei dispune de toată finanțarea de care ai nevoie

* Cea mai bună opțiune este utilizarea banilor altor oameni respectiv a timpului și eforturilor altor oameni

Trebuie să te gândești la utilizarea banilor și a resurselor altor oameni ca la utilizarea unei pârghii. Dacă ești singur, banii tăi și resursele tale reprezintă 100%. Într-un parteneriat în care folosești o rată de levier de 1:10, banii tăi și resursele tale vor reprezenta doar 10%, iar procentul de 90% va fi acoperit de banii și resursele altor oameni. Îți vei multiplica câștigurile de 10 ori și vei reduce efortul și timpul necesar de 10 ori.

Cheltuielile mici sunt de fapt o mare avere

Din acest capitol vei afla ceva care cu siguranţă te va pune pe gânduri. Poate crezi că nu contează micile cheltuieli făcute pe lucruri de care nu ai neapărat nevoie. Adevărul este că acestea chiar conteaza şi în decursul mai multor ani reprezintă chiar o însemnată avere. Dacă eşti fumător, vei afla în rândurile următoare cum poţi ajunge milionar dacă investeşti cu un randament anual de 10% banii pe care-i dai pe ţigări.

Aproape fiercare persoană face destui bani pentru a fi considerată bogată. Dar nu contează cât de mult câştigăm ci cât de mult cheltuim! Problema nu este venitul, ci ceea ce facem cu banii o data ce-i avem. Ai fost programat să cheltuieşti tot ceea ce câştigi, şi chiar mai mult. Motivul pentru care ne simţim depăşiţi din punct de vedere financiar, motivul pentru care nu ai reuşit să începi să pui bani deoparte şi să investeşti în viitorul tău, aşa cum ştii c-ar trebui s-o faci, nu este venitul tău prea mic, ci cheltuielile tale prea mari.

Ideea care stă la baza acestui capitol este că tot ceea ce ar trebui să faci pentru a ajunge bogat este să fii atent la lucrurile mici pe care dai banii zi de zi şi să vezi dacă ai putea să redirecţionezi banii către tine. De exemplu, poţi pune deoparte 5 euro pe zi pentru viitorul tău în loc să-i cheltuieşti pe o cafea extravagantă. Trebuie să iei în calcul nu doar extravaganţele zilnice care îţi mănâncă resursele şi să ţii cont şi de extravaganţele săptămânale, lunare şi chiar anuale de care te poţi lipsi cu uşurinţă, lucruri precum programe tv premium, telefoane mobile supersofisticate, abonamente scumpe pentru telefoanele mobile, transportul cu taxiul în loc de transportul în comun, o garderobă nouă în fiecare sezon şi cadouri ridicol de scumpe de Crăciun.

Ce trebuie să faci tu este să realizezi cât de mulţi bani arunci pe mici extravagante şi cât de bogat ai putea deveni dacă, în loc să arunci cu banii în

stânga şi în dreapta, i-ai utiliza într-un mod mai profitabil. Nu contează dacă ai un salariu pe care-l consideri mic, indiferent de cât de mare sau de mic este venitul tău, eliminarea cheltuielilor fără necesitate poate produce o schimbare reala în viaţa ta.

Să presupunem că eşti genul de persoană care se trezeşte mai târziu dimineaţa şi nu are timp să servească micul dejun. De asemenea, pentru că te trezeşti târziu, preferi să iei taxiul spre locul de muncă în loc să foloseşti un mijloc de transport în comun. Pentru că nu ai servit micul dejun acasă, te opreşti la un fast food. În total ai cheltuit aproximativ 10 euro, pe taxi şi pe mâncarea tip fast food, cheltuială care ar fi putut fi evitată. În cheltuielile de prisos de exemplu intră şi banii daţi în plus la un abonament tv premium în loc de unul standard, la fel şi banii daţi în plus pe un abonament de telefonie mobilă pentru mai multe facilităţi incluse dar de care nu ai nepărat nevoie, un abonament la sala de fitness unde nu ai timp să te duci, haine pe care le cumperi şi nu le porţi, ţigări.

Cu aproximaţie obţinem o medie de 10 euro pe zi aruncaţi degeaba. O să crezi că 10 euro pe zi nu pot face diferenţă în viaţa ta şi în viitorul tău financiar. Dar secretul constă în miracolul dobânzii compuse. Banii economisiţi trebuie investiţi şi apoi lăsată dobânda compusă să-şi facă treaba. Dobânda compusă înseamnă dobânda calculată la suma iniţială plus dobânzile acumulate până atunci.

Cu cât începi mai devreme, cu atât va fi mai mare averea ta acumulată.

Să presupunem că cei 10 euro îi investeşti în fonduri mutuale sau într-un portofoliu care îţi aduce o dobândă anuală de 10%.

Investiţie zilnică 10 € şi investiţie lunară 300 €

Perioada	Suma acumulată
10 ani	61.965
20 ani	229.709
30 ani	683.797
40 ani	1.913.034
50 ani	5.240.628

_____

Ai putea avea în conturi peste 500.000 euro după mai puțin de 30 de ani și ai fi milionar după mai puţin de 40 de ani.

Dacă, să presupunem că dobânda ar fi de doar 5% anual în loc de 10% totuşi ai obţine câştiguri conform tabelului de mai jos:

Investiţie zilnică 10 € și investiţie lunară 300 €

Perioada	Suma acumulată
10 ani	46.778
20 ani	123.823
30 ani	250.717
40 ani	459.713
50 ani	803.931

Iată cum funcţionează lucrurile în cazul în care eşti fumător şi ai renunţa la fumat. Dacă ţi-ai făcut un obicei din a fuma un pachet de ţigări pe zi, arzi la propriu 120 euro pe lună sau 1440 euro pe an. Dacă ai 25 de ani şi în loc să dai banii pe ţigări începi să-i foloseşti pentru investiţii care au un profit de 10% pe an, poţi strânge aproape 770.000 euro până la vârsta de 65 de ani. Cu alte cuvinte, dacă renunţi la acest obicei nu numai că vei trăi mai mult, ci vei fi şi mai bogat.

_____

Costul unui pachet de ţigari pe zi = 4 €, costul lunar al ţigărilor = 120 €

Perioada	Suma acumulată
10 ani	24.786
20 ani	91.883
30 ani	273.519
40 ani	765.213
50 ani	2.096.251

Dacă randamentul investiţiei ar fi doar 5% anual, tot ai obţine următoarele sume:

Perioada	Suma acumulată
10 ani	18.711
20 ani	49.529
30 ani	100.287
40 ani	183.885
50 ani	321.572

_____

Fie că vorbim de cafele cu lapte, ţigări, abonamente de televiziune şi telefonie sau alte extravaganţe, câţiva euro pe zi se pot transforma într-o avere. Pote că nu-ţi pare o sumă prea mare. Vorbim doar de câţiva euro amărâţi, nu? Ei bine, înmulţeste aceşti euro cu 365 de zile pe an. Până să-ţi dai bine seama, deja vorbeşti de bani frumoşi. Cu cât îţi identifici mai repede cheltuielile de prisos, cu atât mai repede poţi începe să le elimini. Cu cât faci mai repede asta, cu atât mai mulţi bani vei putea pune deoparte. Şi, cu cât pui mai mulţi bani deoparte, cu atât mai mult cresc şansele să ajungi bogat.

De reţinut din acest capitol:

* Secretul pentru a face avere nu este să câştigi mai mult, ci să cheltuieşti mai puţin. Capacitatea şi dorinţa de a face avere nu sunt influenţate în mare măsura de cât de mult câştigi.

* Cheltuielile mărunte se pot transforma foarte rapid în sume uluitor de mari

* Majoritatea oamenilor subestimează realizările pe care le pot avea pe plan financiar

în zece sau douăzeci de ani; vei fi surprins de cât de mulţi bani poţi pune deoparte economisind doar 10 sau 20 euro pe zi.

Câştigă la loto

_____

Potul cel mare la loto te poate face milionar peste noapte. Mulţi oameni au în vedere câştigul la loto ca o metodă de îmbogăţire foarte rapidă, dar înainte de toate trebuie ţinut cont de mai multe aspecte pe care le voi aminti în continuare.

Probabilitatea să se întample să iei marele premiu este extrem de mică. Cu toate astea voi prezenta o metodă care îţi va spori şansele de câştig. Vom discuta şi legat de pericolul îmbogăţirii peste noapte care a ruinat mulţi oameni dintre cei care s-au trezit cu o sumă foarte mare de bani câştigată rapid. Aceştia, nu numai că au pierdut tot, dar s-a întâmplat chiar să ajungă mai săraci decât înainte de marele câștig. Vieţile lor au fost ruinate ajungând la un standard de viaţă mult inferior celui precedent câştigului. Voi explica cum trebuie abordată situaţia în caz că norocul îţi surâde brusc.

„Banii n-aduc fericirea”, spune un proverb românesc. Acesta este însă contrazis, la nivel declarativ, de oamenii cu bani puţini, care zic: „Dacă aş avea acum un milion de euro aş fi fericit! Aş face asta, asta şi asta...”. Câţi dintre noi nu am avut, măcar în secret, această dorinţă? Însă, mulţi dintre cei pe care soarta i-a încercat dându-le, ca din cer, sau mai bine zis din seifurile loteriilor naţionale, saci cu bani nu s-au bucurat foarte mult. Pentru că majoritatea fie nu a ştiut cum să gestioneze sumele imense, fie nu a avut capacitatea emoțională de a se transforma mental în nişte milionari.

Motivul principal pentru care cei care se îmbogăţesc peste noapte ajung să piardă totul în final este lipsa de educaţie financiară. Educaţia financiară şi inteligenţa

financiară sunt foarte importante când e vorba de gestionat o sumă extrem de mare de bani. Fiind obişnuiţi cu un venit limitat şi fără prea multă experienţă în sfera afacerilor şi investiţiilor, un câştig uriaş îi face pe aceşti oameni să înceapă să investescă în afaceri păguboase, să cheltuiască bani pe bunuri de lux care se devalorizează foarte repede, să investească în anumite bunuri care ulterior le scot din buzunar bani şi mai mulţi, şi în final ajungând să nu mai aibă nimic. Cei care doresc să-şi multiplice averea ar trebuie să investească timp mai întâi în educaţia lor financiara, să consulte experţi în domeniu iar apoi să înceapă procesul de multiplicare a averii.

Alt motiv pentru care marile câştiguri pot să dispară repede este patima jocurilor de noroc şi a unei vieţi extravagante. Un câştig uriaş la loto îl poate face pe posesorul marelui premiu să se orienteze spre alte jocuri de noroc asemănătoare, respectiv pariuri, casinouri, care pot ruina o avere mare în scurt timp. De asemenea şi cheltuielile exagerate, nechibzuite, nesusţinute de un plan serios de investiţii pot distruge marele câştig.

Dar cel mai important lucru care trebuie să se petreacă este transformarea interioară pe care trebuie să o aibă un câştigător al unui mare premiu. Banii mulţi te pot face să fii o altă persoană din exterior, dar dacă în interior rămâi la fel ca înainte de marele câştig, banii s-ar putea să nu stea prea mult lângă tine. Transformarea trebuie să vină mai întâi din interior ca să reflecte ceea ce se află la exterior.

Gândeşte-te la identitatea ta. Mulţi oameni cred că, dacă îşi schimbă circumstanţele (obţin o sumă foarte mare de bani), şi identitatea lor va urma aceeaşi cale. Această abordare este de fapt opusul uneia corecte: în realitate, ne schimbăm identitatea din interior către exterior, apoi circumstanţele noastre se schimbă şi ele în acelaşi sens. Cei mai mulţi dintre oamenii care obţin o moştenire sau câştigă la loto ajung din acelaşi motiv să rămână fără bani după câţiva ani. Nu-şi construiesc niciodată identitatea unei persoane de succes, care câştigă mulţi bani.

Istoria şi loteriile de stat ne-au dovedit că persoanele care câştigă sume mari de bani fără să le fi meritat – sau fără a avea identitatea necesară pentru a le păstra – ajung deseori să piardă tot ce au câştigat şi chiar mai mult decât atât, trezindu-se într-o situaţie mai proastă decât aceea în care se găseau înainte să-i câștige. Banii sunt un lucru cu care trebuie să te obişnuieşti treptat, cu discernământ, responsabilitate şi înţelepciune. Ca în orice altă situaţie, înainte de a începe să-ţi construieşti identitatea trebuie să decizi ce anume construieşti. Contează percepţia despre sine, să te vezi ca o persoană de succes aparţinând de liga celor mai buni. Persoanele cu o astfel de percepţie muncesc pentru a face din acest lucru o realitate. Uneori avem nevoie de ani de zile pentru a ne transforma efectiv în ceea ce ne dorim, însă, dacă într-adevăr credem că acesta este destinul care ne e menit, în cele din urmă găsim o cale pentru a îmbrăţişa identitatea respectivă.

Construirea identităţii înseamnă câştigarea ei. Înseamnă să munceşti din greu, să cauţi informaţii şi să te transformi din interior către exterior în persoana care-ţi doreşti să devii. Dacă vrei ca viitorul tău să arate diferit, trebuie să începi prin a-ţi schimba modul de gândire şi prin a-ţi construi identitatea pentru a deveni cine iţi doresti.

Să vedem cum se pot maximiza totuşi şansele pentru marele câştig la loto.

La 6 din 49, probabilitatea ca o varianta simplă să iasă câştigătoare este de 1 la 13.983.816. O probabilitate extrem de mică. Însă îţi poţi mări şansele de câştig dacă alegi un set de 6 numere şi joci mereu acelaşi set de numere. De ce această soluţie este mai bună? Dacă de fiecare dată joci o altă combinaţie, totul se va baza pe factorul aleator, nu vei micşora niciodată probabilitatea de 1 la 13.983.816. Dar jucând mereu aceeaşi combinaţie îţi măreşti şansele din următoarele raţiuni:

Conform regulii probabilităţilor, dacă ai o urnă cu două bile, una albă şi una neagră, probabilitatea ca să fie extrasă bila albă este de 1 la 2. Dacă vei paria la

fiecare extragere (cu repunerea înapoi în urnă a bilei extrase) pe bila albă, până la urmă evenimentul se va realiza.

- la prima extragere, probabilitatea să nu iasă bila albă este de 1 la 2

- probabilitatea să nu iasă bila albă în 2 extrageri consecutive este de 1 la 4

- probabilitatea să nu iasă bila albă în 3 extrageri consecutive este de 1 la 8

- probabilitatea să nu iasă bila albă în 10 extrageri consecutive este de 1 la 1024, extrem de mică.

În acelaşi ritm, probabilitatea să se realizeze evenimentul aşteptat de noi, se apropie de 100%, şi se va realiza.

Evident, pentru jocul 6 din 49, şansele pleacă de la probabilitatea 1 la 13.983.816, şi cresc cu fiecare extragere conform exemplului de mai sus cu cele două bile, dacă joci acelaşi set de numere de fiecare dată.

Nu poţi şti exact când va ieşi câştigătoare combinaţia ta dar teoretic dacă joci de 13.983.816 ori, vei câştiga! Desigur, nu îţi ajunge o viaţă să joci de atâtea milioane de ori la loto, dar evenimentul se poate realiza totuşi mult mai repede. Dacă sunt 2 extrageri pe săptămână şi dacă câştigul va veni în primele câteva zeci sau sute de extrageri, vei fi norocosul câştigător al marelui premiu.

Fiind cel puțin 100 de extrageri pe an, jucând aceeaşi combinaţie de fiecare dată, într-un an îţi creşti şansele la 1 : 139.838, adica de 100 de ori iar dacă joci 10 ani, şansele tale cresc la 1: 13.838

În 20 ani, şansele tale de câştig vor fi de 1 la 6.919, o probabilitate destul de mare comparat cu cea iniţială.

Dacă ai acum 20 ani, până la 40 ani poţi fi milionar la loto cu o probabilitate de 1 la 6.919. Nu e rău!

De asemenea, consider că perseverenţa este un factor cheie al succesului în viaţă. Nu ai câştigat acum, nicio problemă! Joacă încă o dată, cumpără un bilet, pune aceeaşi combinaţie de numere! Perseverenţa te duce la succes, lăsând la o parte matematica şi probabilităţile. Dacă renunţi, atunci e sigur că nu vei mai avea nicio şansă de câştig!

Metoda pe care am prezentat-o până acum merită încercată, o variantă simplă la loto costând în jur de 1 euro!

Transformă 40 de mii de euro în 4 milioane de euro

Bănuiesc că nu e cineva care să nu fi auzit de jocul Monopoly. În jocul Monopoly principiul este următorul: cu cât deţii mai multe proprietăţi, cu atât încasezi mai mult din chirie când cineva ajunge pe tablă cu pionul în cartierul unde tu deţii proprietăţi. La început trebuie să construieşti case verzi. Cu cât ai mai multe case verzi, cu atât chiria încasată este mai mare. Poţi avea maxim 4 case verzi apoi schimbi cele 4 case verzi pe un hotel mare şi roşu.

Vestea bună este că poţi aplica strategia din jocul Monopoly şi în viaţa reală pentru a te retrage apoi bogat şi independent financiar. Ca şi în jocul Monopoly, poţi să cumperi 4 case (sau apartamente) “verzi” ca apoi să le schimbi pe un hotel mare şi “roşu”.

Cum poţi face asta şi cât timp îţi va lua?

Presupunem că ai 40.000 euro cash. Banii îi împarţi în 4 şi fiecare 10.000 euro îi foloseşti drept avans şi cumperi 4 apartamente, fiecare în valoare de 100.000 euro. Te foloseşti în acest fel de efectul pârghiei, raportul de finanţare va fi 1 la 9 în favoarea ta. 10% banii tăi şi 90% banii băncii luaţi prin 4 credite ipotecare. O să ai o datorie bună, nu o datorie rea. Aşa cum am precizat şi în alte capitole ale acestei cărţi, datoria bună e cea folosită pentru investiţii care îţi aduc profit. De asemenea, datoria este suportată şi achitată de activul respectiv, nu prin munca ta.

În mod normal, un apartament care valorează 100.000 euro ar trebui să poata fi închiriat pe 500 euro. Presupunem perioada de creditare 25 de ani cu o rată lunară de 350 euro. Fiecare apartament menţine un flux de numerar pozitiv de

150 euro lunar din diferenţa între chirie şi rată (500 – 350 = 150 euro). Diferenţa de 150 euro o reinvesteşti în rambursări anticipate. Vei rambursa anticipat 1800 euro anual pentru fiecare apartament la care se adaugă şi amortizarea din rata pe care o plăteşti din chiria încasată. Datorită rambursărilor anticipate de 1800 euro vei fi capabil sa plăteşti creditele într-o perioadă care reprezintă două treimi din perioada iniţială. În loc de 25 ani, vei avea cele 4 proprietăţi achitate integral în aproximativ 16 ani.

În acest moment ai 4 proprietăţi care valoreaza 400.000 euro în total. Le poţi asocia cu cele 4 case verzi de la Monopoly. Vinzi cele 4 apartamente iar cei 400.000 euro îi vei folosi drept avans pentru un hotel, sau un complex de apartamente de lux în valoarea de 4 milioane de euro. Te vei folosi tot de banii băncii pentru a achiziţiona această proprietate. În continuare efectul de pârghie lucreaza în favoarea ta şi ai o datorie bună. Raportul de finanţare va fi acelaşi, 1:9. 400.000 euro banii cash care reprezintă avansul şi 3,6 milioane de euro finanţarea băncii. De data aceasta, rata creditului va fi 14.000 euro lunar iar venitul lunar produs de hotel sau de complexul de apartamente de lux va fi 20.000 euro lunar. Observăm ca principiul este acelaşi ca şi în cazul caselor cumpărate iniţial, numai că diferă numerele. Se spune că diferența între o afacere de o sută de mii de euro și una de un milion de euro este un singur zero.

Finanţarea băncii este tot pe perioada de 25 ani. Vei folosi fluxul de numerar rezultat din diferenţa între venit şi rată în valoare de 6000 euro pentru a face rambursări anticipate la bancă. Vei putea rambursa anticipat 72.000 euro pe an şi în acest fel vei reduce cu o treime perioada de creditare. În loc de 25 ani îţi va lua doar 16 ani să achiţi complet hotelul sau complexul de apartamente de lux. Acum ai şi în viaţa reală hotelul “roşu” din jocul de Monopoly şi poţi să te retragi liber financar şi bogat. Eşti câştigător! Ai o investiţie de 4 milioane de euro care produce 20.000 euro lunar.

În total va fi nevoie de 32 de ani pentru a transforma 40 de mii de euro în 4 milioane de euro. Ai putea spune că e nevoie de prea mult timp, dar gândeşte-te câţi oameni muncesc 40 de ani, 40 de ore pe săptămână pentru un venit (adică

pensia) care va fi 40% din salariul lor. În loc să te retragi dupa 40 de ani cu o pensie de la stat care echivalează 40% din ultimul tău salariu, te poţi retrage dupa 32 de ani cu o avere de 4 milioane de euro şi un venit pasiv lunar de 20.000 euro.

Google AdSense

Internetul oferă o mulțime de oportunități pentru a-ți rotunji veniturile sau a crea venituri pasive. Acest capitol este dedicat celor care au un blog sau un site cu număr mare de vizitatori. Poate că ești un expert într-un anumit doemniu și scrii destul de des articole pe blog-ul tău pe această temă. Sau poate ai un site de știri sau un site pe care prezinți informații dintr-un domeniu de nișă foarte căutat și astfel generzi un trafic zilnic însemnat. Probabil că orice posesor de astfel de blog-uri sau site-uri s-a gândit cum să profite de această șansă și să genereze câștiguri în bani.

Nu este o rușine să faci și ceva bani din asta. Visul oricărui blogger este să poată sta confortabil acasă și să câștige bani doar scriind pe internet. Monetizarea unui blog poate avea rețete sigure, între care se numără consecvența publicării, dar și un oarecare fler în afaceri.

Drumul de la vis la realitate trece mai întâi prin testul traficului. Ajung să facă bani din blog cei care au trafic mare, de cel puțin 1.000 de cititori unici pe zi, cu o precizare: blogul trebuie să fie recunoscut prin calitate și autoritate, mai importante chiar decât traficul în sine. Există bloguri care au trafic mare pentru că recurg la metode neortodoxe: spam, optimizare în motoarele de căutare fără ca locul în Google să fie obținut prin efort și conținut cu adevărat relevant și căutat. Conținutul este cel care dictează și optimizarea trebuie făcută pentru utilizatori în primul rând, cu informații bogate, link-uri, și nu neapărat pentru motoarele de căutare. Este important ca traficul să fie câștigat pe merit, altfel niciun advertiser nu va dori să-și asocieze numele cu un blogger care și-a câștigat locul prin diverse “artificii”.

Baza câștigurilor dintr-un site sau blog îl reprezintă subiectele interesante prezentate la care se adaugă consecvența în publicare și atragerea unei

comunităţi active.

Oricine poate face bani dintr-un blog, sau dintr-un site, dacă are câteva din abilităţile necesare: să cunoască şi să fie pasionat de un domeniu, să scrie într-un stil atractiv, să ştie să creeze şi să susţină discuţii în jurul unui subiect, să aibă opinii şi să le poată exprima convingător. Condiţia este să demonstreze şi efectul acestor calităţi, nu doar că le are, adică să strângă în jurul lui o comunitate cât mai mare şi mai activă de persoane interesate de subiectele despre care scrie. Câştigurile unui blogger pot varia de la câteva sute de euro la câteva mii de euro pe lună. Însă asta nu de la început, ci după câteva luni sau poate chiar ani de experienţă, în care îşi construieşte comunitatea despre care vorbeam mai devreme..

În România, în anul 2009, proprietarii de blog-uri au avut câştiguri totale de peste 500.000 euro. Dar, există şi posibilitatea ca blogul tău să fie senzaţia anului şi, cu toate acestea, tu să nu câştigi cine ştie ce din asta. Şi nu pentru că ţi-ar strica nişte bani în plus, ci pentru că pur şi simplu nu ştii cât de multe metode ai la dispoziţie. Ei bine, pentru cei care se simt în stare să-şi facă un blog şi sunt convinşi că au un cuvânt de spus, există mai multe soluţii de a-şi monetiza munca. Acest lucru se poate face prin publicitate. Cea mai bună soluţie în acest sens o reprezintă Google AdSense.

AdSense este o aplicaţie de publicitate de la Google. Proprietarii de site-uri se pot înscrie în program şi pot afişa reclame de tip text, imagine sau video pe site-urile personale. Aceste reclame sunt administrate de Google şi generează venituri fie pe click fie pe afişare. Google se foloseşte de tehnologia motorului de căutare pentru a afişa reclame în funcţie de conţinutul site-ului, locaţia user-ului, şi alţi factori. Cei ce doresc să îşi facă publicitate prin Google se pot înscrie în programul AdWords. AdSense este cea mai folosită metodă de a afişa reclame, deoarece acestea se pot personaliza şi "camufla" în culorile site-ului iar conţinutul lor este relevant cu cel al site-ului pe care sunt afişate.

Multe site-uri folosesc AdSense pentru a valorifica importanţa site-ului; fiind cea mai cunoscută reţea de publicitate. AdSense este foarte important pentru publicitatea site-urilor mici care nu au resursele necesare pentru o publicitate mai costisitoare. Pentru a posta reclame, webmasterii trebuie să introducă un scurt script pe paginile site-ului. Sursa de venit a programului AdSense este programul AdWords, care are un sistem complex de taxare per click bazat pe o licitaţie. În 2015, Google împarte 68% din profitul generat de AdSense cu partenerii programului.

Istoric

Google a lansat programul AdSense, original numit "Content Targeting Advertising " în martie 2003. Numele de AdSense a fost original folosit de Applied Semantics, un concurent al firmei Google care până la urmă a fost achiziţionat de Google în aprilie 2003. Applied Semantics a fost pornită în 1998 de Gilad Elbaz şi Adam Weissman.

Paul Buchheit, fondatorul Gmail, a avut ideea să prezinte reclame în interiorul serviciului de e-mail al Google. Unii spun că ar fi vorba de Susan Wojcicki şi Sergey Brin, care au organizat echipa și au adaptat ideea într-un produs cu un succes enorm.

La începutul anului 2005, AdSense genera 15% din totalul veniturilor firmei Google.

În 2009 Google AdSense a anunțat că oferă noi facilități, incluzând posibilitatea de a permite mai multor rețele să afișeze reclame.

În februarie 2010, Google AdSense a început să folosească istoricul căutărilor pentru a potrivi contextual reclamele afişate şi a furniza cele mai relevante reclame.

Pe 21 ianuarie 2014, Google AdSense a lansat Direct Campaigns, un instrument prin care editorii pot vinde reclame direct. Această faclitiate a fost scoasă însă în februarie 2015.

Tipuri de reclame AdSense

Feeds: AdSense pentru feed-uri permite editorilor Web să obțină câștiguri prin plasarea de anunțuri Google direcționate către cititorii abonaţi ai un site care primesc constant actualizări. AdSense pentru feed-uri funcționează în acelaşi mod ca şi restul programului AdSense: prin difuzarea de anunțuri relevante pentru conținutul şi cititorii site-ului.

Căutare: permite proprietarilor de site-uri să introducă câmpuri de căutare Google. AdSense direcționează 51% din profitul acestor căutări spre proprietarul site-ului de la care a plecat căutarea. Cu toate că acest procent de 51% din AdSense pentru Căutare este mai mic decât procentul de 68% oferit de AdSense pentru Conținut, venitul poate fi mai mare deoarece se pot atinge frecvențe mai mari ale click-urile obținute.

Conținut: reclamele bazate pe conținut pot fi orientate pe interes sau pe context.Orientarea poate fi cost - pe - click sau cost - pe - afișare. Nu este diferență mare între câștigul din costul pe click şi costul pe afișare. Cu toate astea, costul pe click se folosește mai des. Dimensiunea reclamelor pentru conținut poate varia. Reclamele pot arăta ca simplu text, imagine, imagine animată, flash sau video. Editorii pot să-şi aleagă dacă să afișeze atât reclamele text cât şi cele multimedia sau doar una din variante.

Mobile Content: permite afișarea de reclame pe telefoane mobile. În locul scriptului Java se folosesc tehnologii precum PHP, ASP.

Video: AdSense pentru video permite editorilor care au conţinut video în site-ul lor să

genereze câştiguri în bani folosind reclame din reţeaua extinsă Google. Editorul poate decide ce tip de reclame sunt afişate prin intermediul aplicaţiilor video de pe site-ul lor. De obicei, reclama se suprapune parţial cu conţinutul filmului în timp ce filmul rulează. Google a achiziţionat celebrul player de filme, YouTube, iar cei care încarcă filme pe YouTube îşi pot monetiza aceste filme prin intermediul reclamelor Google.

Proprietarii de site-uri folosesc următoarele metode pentru a creşte venitul prin AdSense. Iată 3 metode folosite de ei:

Folosesc diverse tehnici de mărire a traficului pe site; acestea nu se limitează doar la reclame online.

Dezvoltă conţinutul site-ului în aşa fel încât să atragă cele mai bine plătite reclame publicitare AdSense.

Folosesc cuvinte ce "îndeamnă" vizitatorii să viziteze reclame afişate. Atenţie, Google interzice folosirea frazelor de instigare "Click on my AdSense ads" sau altele asemănătoare pentru creşterea numărului de click-uri. Frazele acceptate de Google sunt "Sponsored Links" şi "Advertisements".

Pagina de start pentru Google AdSense: http://www.google.com/adsense/

Avantaje ale Google AdSense:

* Principalul avantaj este că poți crea o sursă de venit rezidual. O dată ce ți-ai instalat reclamele AdSense pe site-ul tău, nu te mai preocupă decât conținul site-ului. Apoi poți să urmărești liniștit cum cresc veniturile din contul tău AdSense. În fiecare lună vei primi un cec în cutia poștală.

* Alt avantaj al acestui serviciu este că e foarte usor de instalat și de întreținut. Practic, cei care folosesc Adsense se pot concentra asupra propriului blog/site pentru a crește traficul și calitatea conținutului, și nu interacționează în nici un fel cu cei care își promovează produsele sau serviciile.

Cele 6 obiceiuri ale celor bogaţi

Studiind mai multe cărţi despre obiceiurile financiare ale oamenilor bogaţi, am început să desluşesc puncte comune în istoria profesională a acestora. Am extras din aceste puncte comune şase indicii. Dacă eşti dispus să însuşeşti şi să aplici aceste lecţii, atunci tu vei fi capabil să pui cu success bazele unui viitor prosper. Oricine întrebuinţează aceste şase indicii îşi poate shimba drastic situaţia financiară, în direcţia prosperităţii. Mai departe voi detalia cele şase indicii.

1. Răsplăteşte-te mai întâi pe tine

Primul obicei trebuie să fie să te răsplăteşti pe tine mai întâi. Asta nu înseamnă să mergi la

mall şi să-ţi cumperi un laptop nou sau o haină de blană nouă. Credeţi că produsele pe care arunci banii îţi vor aduce vreun avantaj douăzeci de ani de acum înainte? Bineînţeles că nu. A te răsplati pe tine mai întâi inseamnă a investeşti banii astfel încât aceştia să îţi aducă profit. Este important să înţelegi importanţa acţiunii şi pericolul reprezentat de amânare. Poţi să aloci 10-20% din veniturile tale lunare pentru a investi în fonduri mutuale, acţiuni sau într-un cont de economii destinat investiţiilor imobiliare. Nici nu-ţi vei da seama că aceşti bani lipsesc. Vei fi pe drumul spre prosperitate.

2. Reinvesteşte profitul

Pentru a avea suces pe termen lung, este absolut necesar să reinvesteşti. Nu trebuie să

excluzi această modalitate de a maximiza profitul din niciun plan de afaceri. Mulţi investitori încep cu dreptul investind minim 10-20% din venitul lor lunar, aşa cum am sugerat la punctul unu. Aceştia, odată ce îşi văd conturile crescând, sunt atât de siguri de succesul ce va urma, încât nu mai acordă atenţie măsurilor ce ar trebui luate şi încep să se autosaboteze furându-şi propriile câştiguri, cheltuind şi nu reinvestind. Nu este nimic în neregulă cu a te bucura de rezultatele propriei munci. Cu toate acestea, dacă doreşti cu adevărat să prosperi, atunci trebuie să te abţii de la fructificarea rezultatelor. Dacă faci întocmai, vei putea să te pensionezi devreme şi cu mulţi bani în buzunare, fără mari eforturi. Aşadar, lasă banii să se înmulţească! Mai târziu te vei putea bucura din plin de aceştia.

3. Obţine profit 10-12% anual

Ca investitor ce se respectă, datoria ta este să îndeplineşti obiectivele propuse. Un astfel de obiectv este obţinerea unui profit între 10% şi 12% anual. Pune bazele unui plan de investire, aşa cum am specificat la punctele anterioare, în funcţie de nivelul cunoştinţelor şi experienţei tale, dar pe măsura ce dobândeşti mai multă experienţă, încearcă să maximizezi profiturile. Păstreaza un echilibru şi diversifică investind în mai multe clase de active, cum ar fi hârtii de valoare, imobiliare, metale preţioase. Dedică timp managementului portofoliului. Poate fi vorba de doar câteva ore pe lună.

4. Fii atent la banii tăi

Foarte puţini oameni ştiu cu exactitate unde se duc banii lor. La sfârşitul fiecărei luni, făcând bilanţul, ei ajung la concluzia că ar trebui să aibă mai mulţi bani decât au în realitate. Să ne gândim la un exemplu. Ar putea supravieţui o companie, dacă nu ar reuşi să justifice între 10% şi 50% din cheltuieli? Ei bine, cam aceasta este cifra cheltuielilor neatente ale unei familii. La sfârşitul lunii,

membrii acesteia pur şi simplu nu sunt capabili să-şi dea seama unde au dispărut banii. Este extrem de important să faci acest pas, pentru a deveni responsabil din punct de vedere financiar. Asigură-te că nu vei ajunge într-o situaţie similară celei descrise mai sus.

5. Sistem de management financiar

Am descoperit că toţi oamenii de succes beneficiază de un astfel de sistem. Acest sistem va permite monitorizarea şi managementul averii tale. Nu este o soluţie magică, dar este simplă şi flexibilă. Fără implementarea unui asemenea sistem, dezvoltarea financiară este extrem de dificilă. Ce s-ar întampla dacă o companie publică nu ar implementa un sistem de management al costurilor şi al bugetului? Cu siguranţă ar da faliment. Sistemul se implementează în mai mulţi paşi:

- plan de investiţii

- eliminarea datoriilor

- donaţii către asociaţii caritabile

- strategii pentru evitarea datoriilor

- multiple forme de venituri

6. Învaţă cum să trăieşti fără datorii rele.

Datorii rele sunt cele care nu aduc niciun profit şi care fac obiectul unui bun care îşi pierde valoarea în timp. O maşină în leasing, un televizor cu ecran lat cumpărat cu cardul de credit şi un credit ipotecar pentru casa în care locuieşti reprezintă datorii rele. În schimb, datoria bună aduce profit şi flux de numerar. Un credit ipotecar pentru o casă care se închiriază şi îţi aduce flux de numerar în fiecare lună, reprezintă o datorie buna. Banii împrumutaţi pentru a investi într-o afacere care îţi aduce profit reprezintă de asemenea o datorie bună.

Sper că cele şase obieceiuri ţi-au oferit bazele în ceea ce priveşte obiceiurile de succes când vine vorba despre bani care îţi pot asigura averi importante. Aceste şase principii îţi vor aduce succesul financiar, aşa că nu mai căuta scuze pentru a nu economisi şi investi. Treci la acţiune şi păşeşte pe drumul siguranţei financiare.

Sistem de siguranţă financiară

A avea un sistem de siguranţă financiară înseamnă să ai un sistem financiar cu ajutorul căruia sa faci banii să lucreze pentru tine. La baza sistemului trebuie să stea un principiu simplu: găsirea unui echilibru perfect între partea pozitivă a finanţelor (venituri, economii şi investiţii) şi cea negativă (cheltuieli).

Prima parte a unui sistem financiar pentru siguranţă ar trebui să fie implementarea unui program de investire. Un astfel de program este indispensabil succesului financiar. Contribuie cu 10-20% din venitul tău lunar şi îţi vei asigura viitorul. Astfel banii vor lucra pentru tine. 10 – 20% din venitul tău poate părea o sumă considerabilă, dar nu este atât de mult. Important este să începi să investeşti, indiferent de suma investită. Este foarte important să faci acest prim pas. Te rog să nu uiţi de cele trei motive pe care le foloseşti pentru a te autosabota financiar: „sumele mici nu conteaza”, „nu-mi permit”, „nu ştiu în ce să investesc”. Indiferent câte eşecuri întâlneşti în investiţiile tale, dacă nu îndrăzneşti să investeşti, situaţia va fi mult mai dificilă.

Următorul pas trebuie să conste în eliminarea datoriilor. Este important să dedici încă 20% din veniturile tale pentru achitarea datoriilor. Dacă urmezi această metoda, vei reuşi să scapi complet de datorii în mai puţin de 7 ani. Dacă ai rate făcute pentru achiziţionarea unei case şi/sau unor maşini, această metodă te va ajuta să le achiţi şi pe acestea mai repede.

Al treilea punct de urmărit este implementarea unui plan pentru donaţii caritabile. Contribuie cu cel puţin 10% din venitul tău la activităţi caritablie. Aceasta ar trebui sa fie o responsabilitate morală a oricărui om de succes. Toate culturile lumii pun mare importanţă pe ajutorarea celor mai puţin privilegiaţi. Este clar că în viaţă primim atât cât oferim. Majoritatea oamenilor ce aparţin clasei mijlocii nu exagerează ajutându-i pe cei mai puţin privilegiaţi. În schimb,

vasta majoritate a celor bogaţi contribuie la acţiuni caritabile. Succesul oferă anumite indicii.

A patra parte a acestui sistem se referă la adoptarea unui stil de viaţă lipsit de datorii. Odată ce ai scăpat de datorii, evită să reintri în acest cerc vicios. Strategia pe care o poţi folosi este să achiţi exclusiv în cash (sau prin intermediul unui card de debit) şi să controlezi modul în care foloseşti cardurile de credit. Problema datoriilor poate fi privită în felul următor: să presupunem că ai nevoie de un nou televizor smart. Dacă, pentru a cumpăra acest nou televizor eşti obligat să faci datorii noi, mai bine te lipseşti de acesta. Cumpără doar ce îţi poţi permite. Trăiește conform posibilităţilor pentru o perioadă mai scurtă de timp şi vei putea trăi aşa cum nici nu ai visat pentru tot restul vieţii.

De amintit că nu absolut toate datoriile sunt rele şi trebuie evitate. Există şi datorii bune, adica împrumuturi pe care le faci pentru a investi bani într-un bun care să-ţi aducă un profit ulterior. Datoria la casa în care locuieşti tu reprezintă o datorie rea, în schimb o datorie pe care o faci pentru cumpărarea unei case pe care o închiriezi este o datorie bună. La fel şi banii împrumutaţi spre exemplu pentru a fi investiţi într-o afacere. Profitul rezultat de acolo îţi va plăti împrumutul.

Ultima parte a acestei strategii este să te bucuri de restul banilor. După ce ai respectat cu stricteţe planul de economisire şi investire, planul de eliminare a datoriilor şi planul caritabil, te poţi bucura de banii rămaşi. Cei mai mulţi oameni observă că acum achiziţionează ceea ce îşi doresc cu adevărat, nu doar nişte lucruri de care nu au nevoie. Începe chiar acum!

Investiţia de anvergură

Cele trei categorii principale de active sunt afacerea, proprietatea imobiliară şi hârtiile de valoare. Unul dintre motivele pentru care atât de mulţi oameni obţin rezultate slabe, constă în faptul că mulţi oameni investesc numai într-o singură clasă de active. Puterea investiţiilor presupune ca investitorul să-şi plaseze banii în două sau, preferabil, în trei categorii de active.

Strategia cu privire la investiţia de avengură necesită deţinerea unei afaceri profitabile, investiţia în proprietăţi imobiliare care generează flux de numerar pozitiv şi apoi investiţia în hârtiile de valoare, hârtii care aduc câştiguri mai mari decât un cont de economii bancar cu aceeaşi sumă de bani. Începe o afacere, investeşte fluxul de numerar generat de afacere în proprietăţi imobiliare şi apoi echilibrează categoria de active prin investirea excesului de numerar în hârtii de valoare. Fiecare categorie de active prezintă anumite avantaje (acceleratori) prezentate mai jos:

Activ	Avantaje
Afaceri	- Banii altor oameni - Timpul altor oameni - Legile de taxare și impozitare
Imobiliare	- Finanțare din banii băncii în proporție de 90% - Legile de impozitare - Amortizare
Hârtii de valoare	- Opțiuni - Venit fix mai mare decât dobânda unui depozit

Activul 1. Afacerea

Planul tău de afacere este, fără îndoială, cel mai bun activ, deoarece, dacă reuşeşte, poate genera cea mai mare parte a venitului cu muncă mai puţină şi cu cele mai mici impozite. Regulile de impozitare sunt diferite funcţie de afacere.

Primul accelerator în cazul afacerilor este reprezentat de banii altor oameni. Mulţi oameni îşi încep afacerile folosindu-şi cărţile de credit, folosind împrumuturile de la membri familiei sau împrumuturile persoanelor de la bancă. Deşi acestea pot fi ncesare în cazul în care abia începi, nu uita că cea mai rapidă cale de a-ţi accelera propria afacere este de a-i invita pe investitori să ți se alăture. Totuşi, ar trebui să fii prudent pe cine alegi să participe. S-ar putea să doreşti să menţii controlul administrării companiei şi să limitezi implicarea investitorilor. De asemenea, fii atent la câtă parte din stocul pe acţiuni vei renunţa, deoarece odată cu dezvoltarea companiei şi a nevoii de a aloca mai mulţi bani pentru a te extinde, va trebui să cauţi şi a două sau a treia rundă de investitori.

Al doilea avantaj este timpul altor oameni. Dacă eşti un bun proprietar de afacere, deţii avantajul asupra altor oameni şi al sistemului care lucrează în favoarea ta. Deci, dacă eşti un om de afaceri bun este ca şi cum ai câştiga bani fără a face nimic, în momentul în care afacerea este pusă pe picioare şi funcţionează. Cei mai mulţi oameni trebuie să muncească pentru bani, pentru cea mai mare parte a vieţii lor din cauza faptului că lucreaza în slujba unei afaceri în loc să clădească o afacere.

Acceleratorul al treilea se referă la legile de impozitare. Alege pentru afacerea ta entitatea juridică ce îţi oferă cea mai bună protecţie pentru afacere şi cel mai bun rezultat în obţinerea avantajelor sistemului de impozitare prin maximizarea fluxului de numerar. Agentul fiscal este de partea ta dacă eşti un om de afaceri.

Demararea unei afaceri îţi poate crea posibilitatea de a transforma cheltuielile personale în cheltuieli destinate afacerii, scutite de taxe şi impozite.

Activul 2. Proprietăţile imobiliare

Primul avantaj al proprietăţilor imobiliare este reprezentat de banii altor oameni. Să spunem că achiziţionezi o proprietate de 100.000 euro folosind 10.000 euro din banii tăi şi 90.000 euro din banii băncii. Bancherul îţi permite să beneficiezi, de asemenea, atât de fluxul de numerar cât şi de creşterile de capital generate de investiţia ta. Bancherul deţine 90% din partea de risc, iar tu primeşti partea lui de câştig. El nu primeşte nimic în afară de dobânda care este plătită de către chiriaşul tău.

Al doilea avantaj în cazul proprietăţilor imobiliare este legat de legea de impozitare. Fluxul de numerar obţinut de pe urma proprietăţilor imobiliare poate însemna mai mulţi bani în buzunarul tău acum, nu atunci când te vei pensiona. Cere sfatul unui agent fiscal.

Al treila accelerator este legat de amortizare. Proprietăţile imobiliare generază prin închiriere un flux de numerar care îţi va acoperi datoria bancară. Dacă ai investit pornind cu un avans de 10%, partea de 90% va fi acoperită şi amortizată în timp de fluxul de numerar din chirie.

Activul 3. Hârtiile de valoare

Primul accelerator este opţiunea. Investiţia în tranzacţiile cu opţiuni îţi permite să-ţi sporeşti valoarea activelor de hârtie. În loc să cumperi un pachet de acţiuni, poţi obţine controlul asupra lor cumpărând opţiuni la o fracţiune din preţ.

Opţiunile îţi dau dreptul să cumperi sau să vinzi un număr fix de acţiuni la un preţ fix (numit preţ de exercitare) pentru o perioadă de timp determinată. Un contract care îţi permite să cumperi acţiuni la preţul de exercitare fix se numeşte “opţiune call”. Oamenii cumpără opțiuni call deoarece speră că preţul acţiunilor va creşte, iar ei vor face profit, fie prin opţiunile call la un preţ mai ridicat, fie prin exercitarea opţiunii lor, ceea ce înseamnă cumpărarea acţiunilor la preţul de exercitare într-un moment în care preţul pieţei bursiere este mai mare.

Pe de altă parte, un contract care îţi permite să vinzi acţiuni la un preţ fix este numit “opţiune put”. Oamenii cumpără opţiuni put pentru că speră că preţul pieţei să scadă, iar ei să obţină un profit, fie prin vânzarea acestora la un preţ mai ridicat, fie prin exercitarea opţiunii, ceea ce îl obligă pe vânzătorul opţiunilor să cumpere pachetul respectiv la un preţ de exercitare, într-un moment când valoarea de pe piaţă este mai scăzută. Despre opțiuni am discutat mai detaliat în partea dedicată pieţelor de capital.

Al doilea accelerator este reprezentat de instrumentele cu venit fix mai performante decât un depozit bancar. În loc să economiseşti bani şi să-i depui într-un depozit cu dobândă 1% pe an, îţi poţi maximiza profitul investind banii în obligaţiuni sau în fonduri mutuale cu risc scăzut (fonduri monetare şi fonduri de obligaţiuni) şi să ai un randament anual de 6-7%.

Sinergia

Sinergia este definită ca fiind o asociație a mai multor organe sau țesuturi pentru îndeplinirea aceleiași funcții. Asemănător, în lumea finanțelor, sinergia este o asociație între mai multe clase de active care îndeplinesc scopul tău de a fi bogat. Cu ajutorul sinergiei poți obține profituri mult mai mari de pe urma investițiilor. Investind într-o singură clasă de active ești mult mai limitat iar riscurile asumate sunt corespunzătoare doar acelei clase. Prin urmare dacă ceva nu merge bine, pierderile pot fi destul de mari.

Recapitalurea următoare, simplificată, a celor patru categorii de active, subliniază avantajele și dezavantajele pe care le poți lua în considerare.

1. Afacere

Avantaje:

Afacerea este activul care îți oferă cele mai mari profituri de pe urma investiției. O afacere a fost cea care l-a transformat pe Bill Gates în cel mai bogat om din lume. Legislația a fost scrisă în beneficiul oamenilor de afaceri în sensul că se pot obține reduceri semnificative la plata taxelor și a impozitelor.

Dezavantaje:

Dintre toate activele, afacerea este cel mai dificil de stăpânit, de construit și de

controlat.

2. Proprietăţi imobiliare

Avantaje:

Proprietăţile imobiliare oferă cele mai uşoare metode de câştig dintre toate activele. Este mai simplu să împrumuţi bani pentru a cumpăra proprietăţi, decât pentru a achiziţiona o afacere sau hârtii de valoare. Legislaţia fiscală favorizează investiţiile în proprietăţi.

Dezavantaje:

Pentru micul investitor, proprietăţile imobiliare presupun un capital mult mai mare decât cel necesar pentru hârtiile de valoare.

3. Hârtii de valoare (acţiuni, obligaţiuni, fonduri mutuale)

Avantaje:

Reprezintă clasa de active ce poate fi achiziţionata şi vândută cel mai usor.

Dezavantaje:

Greu de controlat din punct de vedere financiar. Avantaje fiscale mai puține. Volatilitate foarte mare.

4. Metale prețioase, petrol, mărfuri

Avantaje:

Reprezintă o clasă de active foarte ușor de achiziționat. Beneficiezi de lichiditate mare. Aceste bunuri se tranzacționează pe piețele de capital cum ar fi Forex.

Dezavantaje:

Cel mai greu de controlat. Necesită cunoștințe avansate de tranzacționare.

Mulți oameni cred că procedeul de a diversifica este unul inteligent. Cu toate acestea, mulți dintre ei nu-și diversifică investițiile din moment ce își plasează banii numai într-o singură categorie de active. De exemplu, mulți oameni cred că-și diversifică portofoliul, însă toți banii lor se află în fonduri mutuale.

În loc de a folosi procedeul diversificării, poți folosi procedeul sinergiei printr-o combinație a categoriilor de active. Cu ajutorul sinergiei poți obține profituri mult mai mari de pe urma investițiilor. Sinergia dintre afaceri și proprietăți imobiliare a fost aceea care l-a facut pe Donald Trump atât de bogat. Sinergia dintre o afacere și hârtiile de valoare a fost aceea care l-a transformat pe Warren Buffett într-o persoană atât de bogată.

Transformă venitul activ în venit sub formă de portofoliu și venit pasiv

Cei mai mulți oameni muncesc pentru un venit activ. Venitul activ este cel sub formă de salariu pe care îl obții la locul de muncă. Venitul activ încetează dacă tu nu mai muncești. Venitul activ sub formă de salariu nu te poate face niciodată bogat. Cei mai mulți oameni de asemenea nu cunosc faptul că mai există și alte forme de venit cum ar fi venitul sub formă de portofoliu și venitul pasiv. Un job bine plătit care produce venit activ nu reprezintă totul în viață. Venitul sub formă de portofoliu și venitul pasiv te pot îmbogăți. Aceste tipuri de venituri îți pot oferi flexibilitate, relaxare și siguranță financiară. Pentru venitul sub formă de portofoliu și venitul pasiv nu mai trebuie să muncești. Veniturile sub formă de portofoliu și veniturile pasive sunt cheia pentru independența financiară. Dacă vrei să fii independent financiar trebuie să ai suficiente surse de venit din portofoliu și venit pasiv.

Amintesc ce include fiecare categorie de venit.

Venitul activ:

- salariul

Venitul sub formă de portofoliu:

- acțiuni

- obligaţiuni

- fonduri mutuale

- opţiuni

- contracte futures

- contracte pe diferenţă

- metale preţioase

- bunuri (petrol, gaze naturale, cafea, cereale)

Venit pasiv:

- chirii

- arende

- drepturi de autor pentru o carte

- drepturi de autor pentru o afacere multi-level-marketing

- drepturi de autor pentru proprietate intelectuala

- dividende

- flux de numerar dintr-o afacere

Ceea ce trebuie să faci tu ca să fii bogat este să redirecționezi o parte din venitul activ sub formă de salariu către active care produc venit sub formă de portofoliu și venit pasiv. Minimul recomandat pentru a fi investit în portofoliu și în active aducătoare de venit pasiv este 20% din salariu. Dacă ai un salariu suficient de mare ai putea crește acest procent la peste 50%. Cu cât este mai mare procentul de venit transformat în venit portofoliu și venit pasiv, cu atât mai repede te vei îmbogăți și te vei putea retrage din activitate liber din punct de vedere financiar. Știu că 50% din salariul tău poate să ți se pară o sumă prea mare pentru investiții. Poate chiar și 20% o să ți se pară o sumă mare. Dar ține minte că cei care au probleme financiare investesc în primul rând în bunuri de lux și într-un stil de viață extravagant. Dacă vrei să fii bogat și lipsit de probeleme financiare trebuie sa investești în active producatoare de venit care să-ți cumpere apoi bunurile de lux și stilul de viață pe care-l dorești.

Cel mai echitabil mod de a împărți salariul este:

- 40% pentru cheltuieli curente

- 10% pentru educație și dezvoltare personală

- 10% pentru acte caritabile

- 40% redirecționat către producere de venit portofoliu și venit pasiv.

Venitul sub formă de portofoliu este reprezentat de active care produc creșteri de capital.

Poți investi la bursă în acțiuni și obligațiuni. Poți alege fonduri mutuale. Fondurile monetare și cele de obligațiuni poartă un risc redus în timp ce fondurile diversificate și cele de acțiuni au un risc ridicat dar pot aduce câștiguri mai mari. Te poți orienta de asemenea către piața derivatelor pentru a investi în opțiuni, contracte futures și contracte pe diferență. Datorită efectului de levier, poți tranzacționa o sumă de până la 300 de ori mai mare decât suma pe care o folosești drept marjă pentru a intra în piață, și de asemenea beneficiezi de întregul profit al tranzacției. Poți obține sporirea averii și datorită metalelor prețioase (aur, argint) și a bunurilor cum sunt petrolul, gazele naturale, cafeaua, cerealele.

Tipul de venit care îmi place cel mai mult este venitul pasiv. Acest tip de venit este produs în absența muncii tale și continuă atâta timp cât deții activul respectiv.

În bunurile producatoare de venit pasiv intră în primul rând proprietățile. O proprietate închiriată îți aduce venituri pasive prin chiria încasată. Terenurile arendade reprezintă de asemenea o sursă de venit pasiv. Poți încasa drepturi de autor de pe urma unei carți scrise de tine sau de pe urma proprietății intelectuale deținute în cazul unei licențe pentru un anumit produs sau a patentării unei invenții. Afacerile de marketing în rețea pot produce începând cu un anumit nivel un venit pasiv tot sub forma drepturilor de autor. Deținerea acțiunilor la bursă produce venit pasiv sub formă de dividend dacă respectivele companii sunt profitabile și decid să împartă profitul către acționari. Acel profit va fi distribuit proporțional acționarilor, ca dividend. Nu în ultimul rând trebuie amintit fluxul de numerar provenit dintr-o afacere. Aici trebuie menționat faptul că afacerea trebuie susținuta de un sistem care funcționează atât de bine încât nu mai necesită implicarea ta, altfel, dacă trebuie să muncești zi de zi în afacerea respectivă, atunci venitul provenit din acea afacere nu mai reprezintă un venit pasiv.

Dacă acum muncești pentru venitul activ, fă-ți un obiectiv de a redirecționa o parte din acest venit către active producatoare de venit sub formă de portofoliu și venit pasiv. Aceasta este cea mai bună solutie către prosperitate, siguranță și independență financiară.

ÎNCHEIERE

Fă lumea un loc mai bun

Cei mai mulţi oameni aparţin de una din cele trei arii: supravieţurie, succes sau semnificaţie. Dacă eşti ca majoritatea, probabil că te zbaţi doar ca să ţii capul deasupra apei. Eşti în modul de supravieţuire. Fie din cauza circumstanţelor, eşecurilor sau alegerilor proaste, ai depus un efort considerabil doar pentru a trece peste fiecare zi.

Dacă munceşti din greu ca să faci viaţa mai bună pentru tine şi pentru familia ta, atunci te apreciez! Mergi în continuare în direcţia asta! Dar o dată ce ai ajuns într-o zonă a stabilităţii, ce se va întâmpla după? Pentru ce vei trăi? Îţi vei sluji ţie sau le vei sluji altora? Vei pune toată energia spre succes încercând să ajungi mai departe decât alţii? Sau te vei îndrepta către semnificaţie? Vei încerca să faci diferenţa ajutându-i pe alţii să meargă înainte?

În general, cei mai mulţi oameni depăşesc modul de supravieţuire crezând că trebuie să se focalizeze pe succes înainte să treacă la semnificaţie. Dar lucrurile stau în felul următor. Foarte mulţi oameni au ajuns în locul în care şi-au îndeplinit ţinte financiare, sau chiar le-au depăşit, şi au crezut că asta le va aduce oarecare împlinire. Cu toate astea au descoperit că nu sunt cu adevărat satisfăcuţi. Şi în unele cazuri, sunt chiar mai puţin împliniţi decât înainte de a începe călătoria. Ei au păşit în călătorie gândind: "Dacă obţin mai mult, voi fi mai fericit." Au crezut că le va aduce satisfacţie şi împlinire, dar cu toate astea viaţa lor este goală.

Mulţi oameni leagă semnificaţia cu poziţia socială, titulatura, valoarea contului bancar, maşina pe care o conduc, femeia sau bărbatul de la braţul lor sau oricare alt simbol al statutului. Mentalitatea lor demonstrează că pentru ei nu contează că sunt egocentrici, atâta timp cât fac destul şi au destul şi consideră că asta le va aduce împlinire. Problema este că egocentrismul şi împlinirea personala nu pot

coexista. Sunt incompatibile.

Sunt unii oameni care au descoperit că egocentrismul şi o viaţă împlinită nu se potrivesc şi căutând o soluţie pentru asta decid să facă o schimbare de cariera, indiferent că au patru zeci sau cincizeci de ani. Problema este că nu ar trebui sa schimbe cariera ci ar trebui să înceapă o viaţă care contează cu adevărat! Problema nu este jobul sau cariera. Când oamenii sunt egocentrici, ei pot face schimbări exterioare, dar nu vor fi fericiţi în următoarea lor carieră. Oriunde s-ar duce, s-ar afla de fapt în acelaşi loc. Deci mai bine ar fi să facă o trecere către semnificaţie, punând alţi oameni pe primul loc. Gândirea lor ar trebui să se schimbe de la "ce pot face pentru mine?" la "ce aş putea face pentru alţii?". Până când acea modificare se produce, fericirea, împlinirea şi semnificaţia vor fi intangibile.

Asta nu înseamnă că succesul este rău. Realitatea este că mulţi oameni trebuie să atingă un anumit grad de succes înainte să fie pregătiţi pentru semnificaţie. Ei au nevoie să se regăsească, să realizeze ceva şi să devină valoroşi pentru a putea oferi ceva altora. Astfel, la un moment dat nu mai muncesc pentru o altă casă sau pentru mai mulţi bani. Ei încep să muncească doar ca să poată să dăruiască bani urmărind un obiectiv important, acela de a ajuta alţi oameni.

Degeaba ai toţi banii din lume dacă tu încă nu ai făcut ceva semnficativ pentru semenii tăi şi pentru omenire. Prin urmare pe drumul tău spre atingerea prosperităţii şi al acumulării de bani şi avere nu trebuie să pierzi din vedere obiective altruiste. Aceste obiective trebuie să respecte principul generalizat "cu cât ajuţi mai mulţi oameni, cu atât mai eficient devii". Îţi poţi găsi fericirea având obective altruiste. Fericirea ta poate veni din faptul că îi poţi ajuta pe alţii, că simţi că munca ta aduce schimbări în vieţile oamenilor şi reuşeşti să contribui la rezolvarea unora din problemele actuale ale omenirii.

Care este darul tău, care este menirea ta în lume? Eşti sigur că ai descoperit deja pentru ce ai venit pe acest pământ? Se spune că în viaţa unui om există două

momente cu adevărat importante: momentul când ai venit pe lume şi momentul în care descoperi pentru ce ai venit pe lume. Unul dintre motivele pentru care un om nu îşi împărtăşeşte sau nu îşi foloseşte darul este că a fost învăţat să meargă la şcoală, să-şi găsească un job şi să facă bani. Cu siguranţă în viaţă există o menire mult mai valoroasă decât atât. Deci ai putea să-ţi pui întrebarea: ce ai face dacă nu ar trebui să-ţi faci probleme din cauza banilor? Dacă ai avea toţi banii din lume, ce ai face tot restul vieţii? Ce ţi-ar încânta inima?

Avem cu toţii două situaţii financiare. Una este situaţia financiară personală. Aceasta cuprinde posesiunile şi datoriile noastre: cât cheltuim, ce venituri avem şi ce deţinem. A doua este situaţia noastră socială, din care reiese cât bine am făcut aici pe pământ: la bunăstarea câtor oameni, locuri sau lucruri am contribuit.Trebuie să-ţi foloseşti darul pentru a te ajuta pe tine şi cât de mulţi oameni poţi. Făcând asta, poţi accesa atât bogăţiile materiale cât şi bogăţiile spirituale. Dacă îţi foloseşti darul doar pentru interesele şi câştigurile tale, atunci profiturile din a doua situaţie financiară vor fi limitate.

Mulţi oameni bogaţi din punct de vedere financiar suferă pe alte planuri, pentru că acumulează averi personale în detrimentul celorlalţi. Pe de altă parte, există mulţi oameni deosebit de generoşi în ceea ce priveşte situaţia socială adică contribuţia lor la viaţa de aici de pe pământ, dar care neglijează situaţia personală.

Ai parcurs această carte şi ai citit despre diverse metode despre acumularea averii şi înmulţirea banilor. Dacă scopul tău final este să ajungi bogat, cu o avere însemnată, nu trebuie să uiţi însă că acest drum trebuie parcurs adăugând cât mai multă semnificaţie şi valoare în vieţile cât mai multor oameni. Astfel, echivalentul banilor pe care îi ai ar trebui să aibă un echivalent în lucrurile bune pe care le-ai facut: în folosul câtor oameni, locuri sau lucruri ai lucrat, cât de bine ţi-ai folosit darurile pentru a crea o viaţă mai bogată din toate punctele de vedere - spirit, minte, trup şi inimă.

Bibliografie

Robert T. Kiyosaki – “Conspiraţia celor bogaţi”, Ed. Curtea Veche, 2011

Robert T. Kiyosaki – “Tânăr şi Bogat”, Ed. Curtea Veche, 2007

Robert T. Kiyosaki – “Cine mi-a luat banii”, Ed. Curtea Veche, 2007

Robert T. Kiyosaki - "Şcoala de afaceri", Ed. Curtea Veche, 2007

Robert T. Kiyosaki - "Un IQ financiar mai bun", Ed. Curtea Veche, 2011

Donald Trump – “Cum să faci avere”, Ed. Curtea Veche, 2012

David Bach - "Poţi face avere, chiar dacă începi mai târziu", Ed. Curtea Veche Publishing, 2013

Patrick Bet-David – “Fă imposibilul”, Ed. Curtea Veche Publishing, 2014

Eugen Voicu, Răzvan Paşol – “Ghid de investiţii personale”, Ediţia a II-a, Ed. Meronia, 2005

Napoleon Hill – “De la idee la bani”, Ed. Curtea Veche, 2008

Napoleon Hill – “Regulile de aur ale lui Napoleon Hill”, Ed. Curtea Veche, 2013

Brian Gotta - "Felicitări sunteţi milionar", Ed. Curtea Veche, 2011

Joe Girard - "Scenariul ascensiunii", Ed. BusinessTech International, 2010

Timothy Ferriss - "Săptămâna de lucru de 4 ore", Ed. Minerva, 2011

Jack Canfield, Mark Victor Hansen - "Îndrăzneşte să câştigi!", Ed. Amaltea, 2009

Ruben Gonzales - "Luptă pentru visul tău", Ed. Amaltea, 2015

Andrew Matthews - "Cum funcţionează viaţa" Ed. Curtea Veche 2017

http://www.curs-valutar-bnr.ro/

http://www.kitco.com/

http://www.imopedia.ro

http://www.imobiliare.ro

http://www.sibex.ro/

http://www.forex-romania.ro/

https://bitcoinx.ro/

http://www.amway.ro

http://www.wikipedia.ro

http://www.businessmagazin.ro/